

FICHA 3510375



ACTA No. 001			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN:			
CIUDAD Y FECHA:	21/07/2026	HORA INICIO: 12:00PM	HORA FIN: 13:00PM
LUGAR Y/O ENLACE:	SESIÓN DE CONCERTACIÓN CURSO MERCHANDISING 1300- 20260521 201130- Grabación de la reunión.mp4	DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO: CENTRO DE LA INNOVACIÓN DE LA AGROINDUSTRIAL Y DE SERVICIOS – PUERTO BOYACÁ CIAS	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Saludo 2. Socializar el plan de trabajo durante el desarrollo del curso 3. Informe del curso 4. Conclusiones			
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Realizar la socialización académica y pedagógico al desarrollo del programa de formación en APLICACION DEL MERCHANDISING EN PUNTOS DE VENTA , Ficha caracterizada por: Regular, que se desarrollará de 15 de mayo al 17 de junio de 2026.			
DESARROLLO DE LA REUNIÓN			
Desarrollo de la reunión: La instructora Brigide Monroy Olmos, instructora contratista del Centro de la Innovación de la Agroindustrial y de Servicios, presenta a los aprendices en la sesión el programa de formación complementaria que se realizará: Curso: APLICACION DEL MERCHANDISING EN PUNTOS DE VENTA Código de la ficha: 3510375 Fecha del curso: 15 de mayo al 17 de junio de 2026. • Competencia: 260101062. Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising. • Resultados de aprendizaje: o 260101062-01. Establecer elementos visuales y sensoriales del punto de venta de acuerdo con principios del merchandising y características del cliente. • 260101062-02. Implementar acciones de merchandising según necesidades comerciales y perfil			



del cliente. Se dio inicio al curso con los siguientes aprendices: Nicoll Sofia Cantor: C.C 10233797 Roberth Esteban Moncayo: C.C 1010098033				
CONCLUSIONES				
Se brindan los lineamientos para aprobar el curso. Participación y asistencia en encuentros sincrónicos (30%) 3 asistencias, participar en las actividades de las sesiones (70%) y el certificado NO tiene ningún costo, una vez aprobado el curso pueden descargar el certificado en Sofia. Duración: 48 horas – 4 sesiones sincrónicas. Modalidad: Virtual (temas). 4 tutorías. 21, 23,28,30 de mayo y 3 y 11 de junio.				
ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS				
ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL	
DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES				
NOMBRE	DEPENDENCIA/ EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Brigide Monroy Olmos	Instructora	SI	N/A	<i>BRIGIDE MONROY.</i>
Eliana Marcela Tunarrosa	Instructora FPI	SI	N/A	
De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.				
ANEXOS				

Justificación: El presente reporte tiene como objetivo documentar el seguimiento y desarrollo académico de las fichas 3510375, 3510373, 3510374, 3510351 asignadas bajo mi tutoría, las cuales comprende la formación en APLICACION DEL MERCHANDISING EN PUNTOS DE VENTA, se presentan las evidencias extraídas de la plataforma Zajuna, donde se detallan las configuraciones de las sesiones y la interfaz administrativa de los grupos. Se adjuntan inicialmente las capturas de pantalla correspondiente a los grupos mencionados para validar su correcta gestión en el sistema, en este sentido dadas las fechas del informe no se refleja esta información para los cursos de Aplicación de merchandising en los puntos de venta. METODOLOGÍA DE SESIONES Y REGISTRO Como parte de la estrategia pedagógica diseñada para garantizar una transferencia de conocimiento integral y colaborativa, las sesiones sincrónicas se llevan a cabo mediante una convocatoria conjunta que integra dos fichas por sesión del curso. Este formato permite enriquecer el debate académico con diversas perspectivas, optimizando los tiempos de interacción directa. Debido a esta dinámica de trabajo unificado, se ha procedido a cargar de manera individual en el muro de cada grupo en zajuna el enlace directo a la grabación de la sesión correspondiente. De este modo, los aprendices cuentan con acceso permanente al recurso audiovisual y a la evidencia de su desarrollo temático, asegurando la trazabilidad y el cumplimiento de los requerimientos de la formación. En este sentido se relaciona como evidencia los pantallazos de las sesiones realizadas y posteriormente se encuentran los enlaces en los que se puede acceder a la información mencionada.

APLICACIÓN DEL MERCHANDISING EN PUNTOS DE VENTA 3510375 -351074

The screenshot displays the Zajuna platform interface. At the top, a dark blue header bar contains the text 'Accede a SOFIA' and 'Área Personal' on the left, and a user profile for 'BRIGIDE MONROY OLMOS' with a 'Modo de edición' toggle on the right. Below this is a green banner with the course title 'APLICACION DEL MERCHANDISING EN PUNTOS DE VENTA (3510375)'. The main content area is divided into a left sidebar and a main panel. The sidebar, titled 'PANEL DE NAVEGACIÓN', lists 'Mis cursos' and 'Mis secciones' with a list of course identifiers. The main panel, titled 'General', features a large banner with the course title and an image of a man in a store. Below the banner is an 'Anuncios' section.

Add section

▼ Sesiones en línea ✎

📄 SESION 1 ✎ MP4

📄 TUTORIA 1 ✎ MP4

📄 SESION 2 ✎ MP4

+ Añadir una actividad o un recurso

Add section

▼ Sesiones en línea ✎ ⋮

- SESION 1 ✎ MP4 ⋮
- TUTORIA 1 ✎ MP4 ⋮
- SESION 2 ✎ MP4 ⋮

+ Añadir una actividad o un recurso

Add section

▼ Reporte del curso ✎ Ocultado a los aprendices ⋮

+ Añadir una actividad o un recurso

Add section

SESIÓN DE CONCERTACIÓN CURSO MERCHANDISING 13:00
 21 de mayo de 2026 Caduca dentro de 141 días • 0 visualizaciones • SharePoint App • HD
 Agregue una descripción para explicar de qué trata este vídeo

Transcripción

Porque cada uno de estos cursos tiene su tecnología o su técnico. Los técnicos y tecnólogos abren cada 3 meses y también están, también se realizan de manera virtual. Son un poco obviamente más largos que estos pequeños cursos que nosotros dictamos. Ángela, te digo, bueno, este curso.

Lo estamos en un poco más enfocado, claro, en el orden y en la forma de pues de exponer los productos, quizá más en espacio, puede ser un poco más en espacios físicos.

Es digamos que eso también va a estar asociado también con todo el tema de mercadeo, con temas de pues que están también muy relacionados con marketing. Sin embargo, también si es de tu interés, hay 2 cursos, o sea, pues para que los que los puedes realizar también en paralelo o no sé si están abiertas las inscripciones, igual si también les interesa.

Uno en marketing digital, que justamente son campañas digitales, campañas publicitarias, y el otro que es creación de contenido en redes sociales, y el otro es creación de storytelling. Entonces esos 2 cursos están abiertos.

¿Para qué? Pues igual también si son de tu interés para posicionamiento en tema de redes sociales,

23 DE MAYO **3510375 -351074** [SESIÓN DE CONCERTACIÓN CURSO MERCHANDISING 1300-20260523_141102-Grabación de la reunión.mp4](#)

Si bien esta sesión tiene el mismo nombre, corresponde a la primera sesión explicativa como se puede evidenciar en el vídeo.

SESIÓN DE CONCERTACIÓN CURSO MERCHANDISING 13:00
 23 de mayo de 2026 Caduca dentro de 142 días • 0 visualizaciones • SharePoint App • HD
 Agregue una descripción para explicar de qué trata este vídeo

Transcripción

lo buscan, o sea, todo está conectado en el mercado. Para eso también un diseño, unas personas como lo que hicieron todos estos tipos de estudio. Ustedes van a una. Ahora vamos a una tienda.

En una tienda, entonces lo vamos estableciendo por tipo de sonido. Está todo marcado por sonido, por un tipo de iluminación. Hay un producto que se diseñó para que la oferta sea un poco más oscura, para que los colores sean más oscuros, por lo cual es posible que si la marca se encarga de la inversión.

Tenga un diseño y un color en tienda específico, entonces que marca una diferencia y llama la atención, que es el caso de muchas empresas grandes cuando hacen un lanzamiento o una estrategia. Entonces ahí planteamos que el mercadeo es.

Un compuesto de profesiones, personas que han trabajado en diseño, elaboración, promoción para un producto final, en este caso un producto que sea tangible. ¿Entonces, qué? ¿Cuál es la diferencia entre un tangible y un intangible que lo puedo tocar? ¿Lo puedo tener?

O no lo puedo tener, o sea, o lo puedo, puedo adquirirlo, pero no es tangible, no lo

TUTORÍA 28 DE MAYO 3510375 -351074 [SESIÓN DE CONCERTACIÓN CURSO MERCHANDISING 1300-20260528_185949-Grabación de la reunión.mp4](#) Esta sesión corresponde a la sesión de tutoría del 26 de mayo, si bien tiene el mismo nombre, las sesiones de tutoría tienen como objetivo aclarar dudas y profundizar en temáticas requeridas.

The screenshot shows a Microsoft Teams meeting interface. The main window displays a video player with a black screen. Below the video player, the title "SESIÓN DE CONCERTACIÓN CURSO MERCHANDISING 13:00" is visible, along with the date "28 de mayo de 2026" and a countdown timer "Cadauca dentro de 147 días". The chat window on the right shows a conversation between Brigide Monroy Olmos and Angela. The chat messages include:

- El número de ficha, ay, no recuerdo exactamente.
- Brigide Monroy Olmos 5:58: Mhm. Ingrid. Ya entonces servicios.
- Angela 6:13: Te envié por chat el correo, bueno.
- Brigide Monroy Olmos 6:16: Vale, ya lo copio para que para poder enviar el si alguien más de las personas que están que están presentes en este momento tienen problemas de restablecimiento de contraseña. Por favor, envíenme el correo para incluirlos en este momento en el correo que estoy enviando a la Mesa de Servicios, vale. La muchaca con corte aquí. Yes. En un momento. ¿Me recuerdas tu nombre, por favor, completa?

SESIÓN 30 DE MAYO 3510375 -351074 SESIÓN DE CONCERTACIÓN CURSO MERCHANDISING 1300-20260530_153756-Grabación de la reunión.mp4

Esta es la segunda sesión explicativa, aunque su nombre corresponde a la sesión de concertación, el desarrollo de la sesión es explicativa.

The screenshot shows a Microsoft Teams meeting interface. The main window displays a presentation slide titled "03 Tipos de Segmentación". The slide content includes:

- Los dos tipos principales de segmentación son:
- Psicográfica:** Intereses, estilo de vida y valores. Ej. mujeres jóvenes urbanas interesadas en fitness.
- Geográfica:** Ubicación y entorno. Ej. consumidores rurales que buscan ropa para actividades al aire libre.
- Ambos tipos de segmentación permiten personalizar productos, mensajes y estrategias para conectar mejor con cada grupo de clientes.

The chat window on the right shows a conversation between Brigide Monroy Olmos and Angela. The chat messages include:

- La segmentación psicográfica que incluye el tema del estilo de vida, los valores, los intereses personales, pues digamos que el tipo de formación o los grupos sociales y otro el entorno en que nos movemos la parte geográfica.
- El tema también a veces cultural, cultural o religioso influye en también las tomas de decisiones. Ambos tipos de segmentación nos van a permitir generar mensajes adecuados y oferta adecuada y exhibición adecuada para poder conectar con cada grupo de clientes diferentes, porque claro.
- No es lo mismo en un lugar que tuvo ofertas un que vendas productos saludables, quizá producto seco. Podemos pensar en un supermercado, están los productos secos, los eco y los que están como en a veces no son muchos, pero están en un sector.
- Que es un poco verde, porque claro, en estos temas de la teoría del color de la teoría del marketing influye la teoría del color, influye la teoría del marketing sensorial.
- ¿Y la teoría de la psicología?
- Lo cual básicamente son intereses, como influyen los colores en la toma de decisiones de un consumidor.

TUTORÍA 3 DE JUNIO 3510375 -351074 SESIÓN DE CONCERTACIÓN CURSO MERCHANDISING 1300-20260603_190028-Grabación de la reunión.mp4

SESIÓN DE CONCERTACIÓN CURSO MERCHANDISING 13:00

3 de junio de 2026 Caduca dentro de 153 días • 0 visualizaciones • SharePoint App • HD

Agregue una descripción para explicar de qué trata este video

Transcripción

Brigide Monroy Olmos 14:20
Creación de storytelling incluye esto que nosotros trabajamos en tema de exhibición en punto de venta. O sea, ya lo que les decía, les digo en clase, en punto de venta, hablando tanto en punto físico como en la parte virtual, como punto de venta, entonces.

Angela Patricia González González 14:28
O.

Brigide Monroy Olmos 14:42
Es de estarlo revisando, de estarlo revisando e intentando abren cada 3 meses. Yo sé que los cursos abren cada 3 meses.

Angela Patricia González González 14:44
Thank you.

Brigide Monroy Olmos 14:55
Vale, no te escucho muy bien.

SESIÓN 6 DE JUNIO 3510375 -351074 SESIÓN DE CONCERTACIÓN CURSO MERCHANDISING 1300-20260606 154344-Grabación de la reunión.mp4 Aunque el nombre corresponde a la la primera citación esta sesión es explicativa.

SESIÓN DE CONCERTACIÓN CURSO MERCHANDISING 13:00

6 de junio de 2026 Caduca dentro de 156 días • 0 visualizaciones • SharePoint App • HD

Agregue una descripción para explicar de qué trata este video

Transcripción

una renovación personal para que el cliente y el cliente tenga novedad y le genere nueva curiosidad. Entonces, si te das cuenta, juegan con muchos colores. Las marcas juegan, las marcas trabajan ciertas estrategias.

Periódicamente, entonces tenemos que estar, no es.

Tenemos que las marcas desarrollan, por ejemplo, cada cierto tiempo sacan algún tipo de campaña que es llamativa, que al tacto y visualmente suele ser llamativa, que exigen o quieren ciertos espacios dentro del.

Dentro del almacén para su exhibición, por eso la digamos que los almacenes suelen ser muy flexibles en cuanto a la forma de distribución y en cuanto a cómo ubicarse, en cómo ubicar los productos de acuerdo a la demanda del pues de la marca que esté.

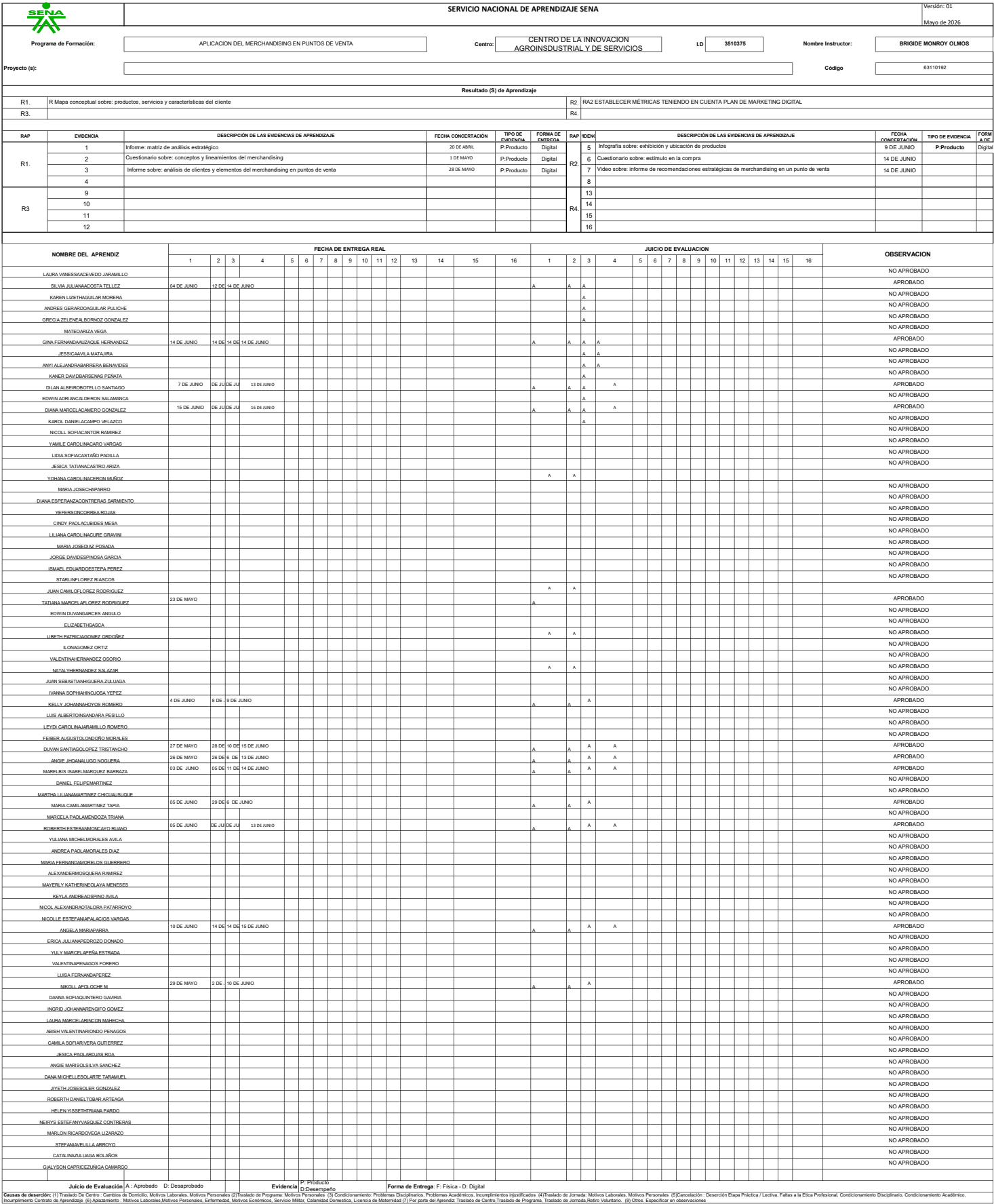
De tal forma que puedan satisfacer la demanda de cómo la marca quiere exhibir su producto. Entonces tenemos que un supermercado va a si KitKat quiere o el o la o la marca de qué de café o de o Coca Cola quiere exhibirlo de esta manera.

De en forma piramidal.

El supermercado va a flexibilizar su forma de exhibir para hacerla más llamativa. disculpen.

SESIÓN 10 DE JUNIO 3510375 -351074 SESIÓN DE CONCERTACIÓN CURSO MERCHANDISING 1300-20260610 191039-Grabación de la reunión.mp4

Esta sesión corresponde a la última sesión explicativa.





Plan de Merchandising



Realizado por :
Kelly Hoyos
Romero

Definición de productos

Es básicamente decidir que vas a vender y como lo vas a presentar para que él cliente elija.

Los 3 pilares del principio

1. **Surtido:** que familias, categorías y referencias vas a tener.
2. **profundidad:** cuantas variantes de cada producto
3. **Amplitud:** cuántas categorías diferentes manejas



concepto de servicio

Es la forma en que vas a atender, ayudar y resolverle la vida al cliente mientras compra. El producto atrae pero el servicio hace que vuelva



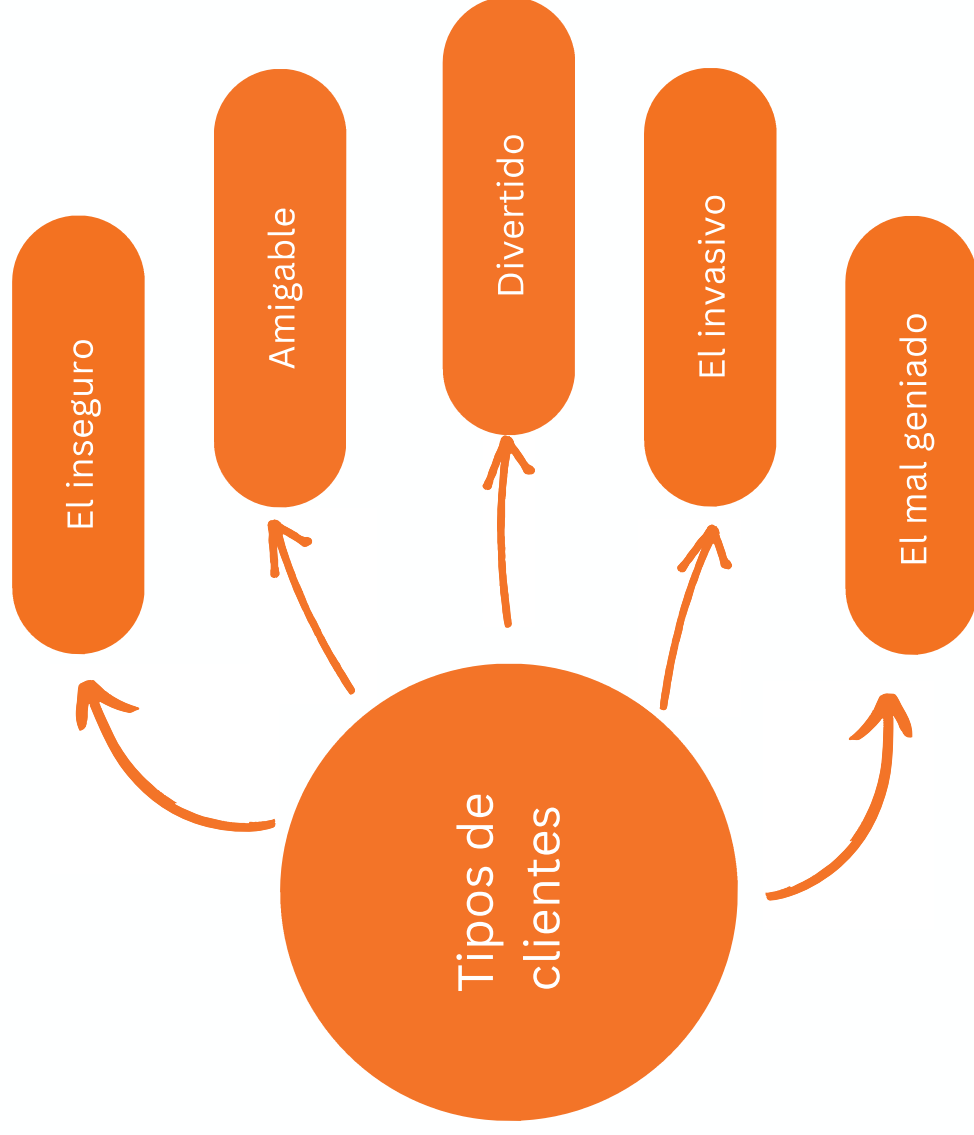
tipo de atención

***Autoservicio:** cliente se sirve solo. Rápido, menos personal.
Ej: supermercado

***servicio asistido:** vendedor
acompaña y asesora. Ej : tienda de
ropa

Mixto: cliente elije y paga solo, pero hay personal para dudas.
Ej: minimarket

**Experiencias que
ofreces**
No es solo vender,
es que tan rápido
atiendes, tú
personal saluda,
resuelves reclamos
¿Hay bolsas,
parqueo, wifi?





perfiles de consumidores

Es juntar todas las características del cliente y ordenar con nombre propio

los que buscan detalles

Son consumidores informados que solo buscan los hechos, no les gustan que les hagan preguntas

los que no saben que necesitan

Este tipo de clientes potenciales requieren un trato especial, que los guíes en particular

los que buscan una relación

Enfócate en hacer una conexión personal desde el inicio

los que buscan prestigio

La reputación que hayas construido es esencial, las referencias de clientes premium son muy valiosas

los que quieren garantías

Hay determinadas personas para quienes lo esencial es la calidad y eficiencia

los Impacientes

Si toma demasiado tiempo cerrar una venta, quizá lo perciban como un señal de que no tienes suficiente confianza en tu compañía

Características del cliente

Es básicamente responder a quien le estás vendiendo



01



Demograficas
edad, género, nivel
socioeconómico,
ocupación

02



Geograficas
Donde vive- Trabaja VS
donde está tu tienda Ej: si
estás cerca una
universidad, tú cliente es
estudiante que busca
barato

03



Psico graficas
Estilo de vida, valores
personalidad
Ej: cliente "apurado" valora
velocidad cliente "ahorrador
"compara precio

Comportamiento de compra



01



Frecuencia
compra

diario, semanal, mensual

02



Motivo de compra

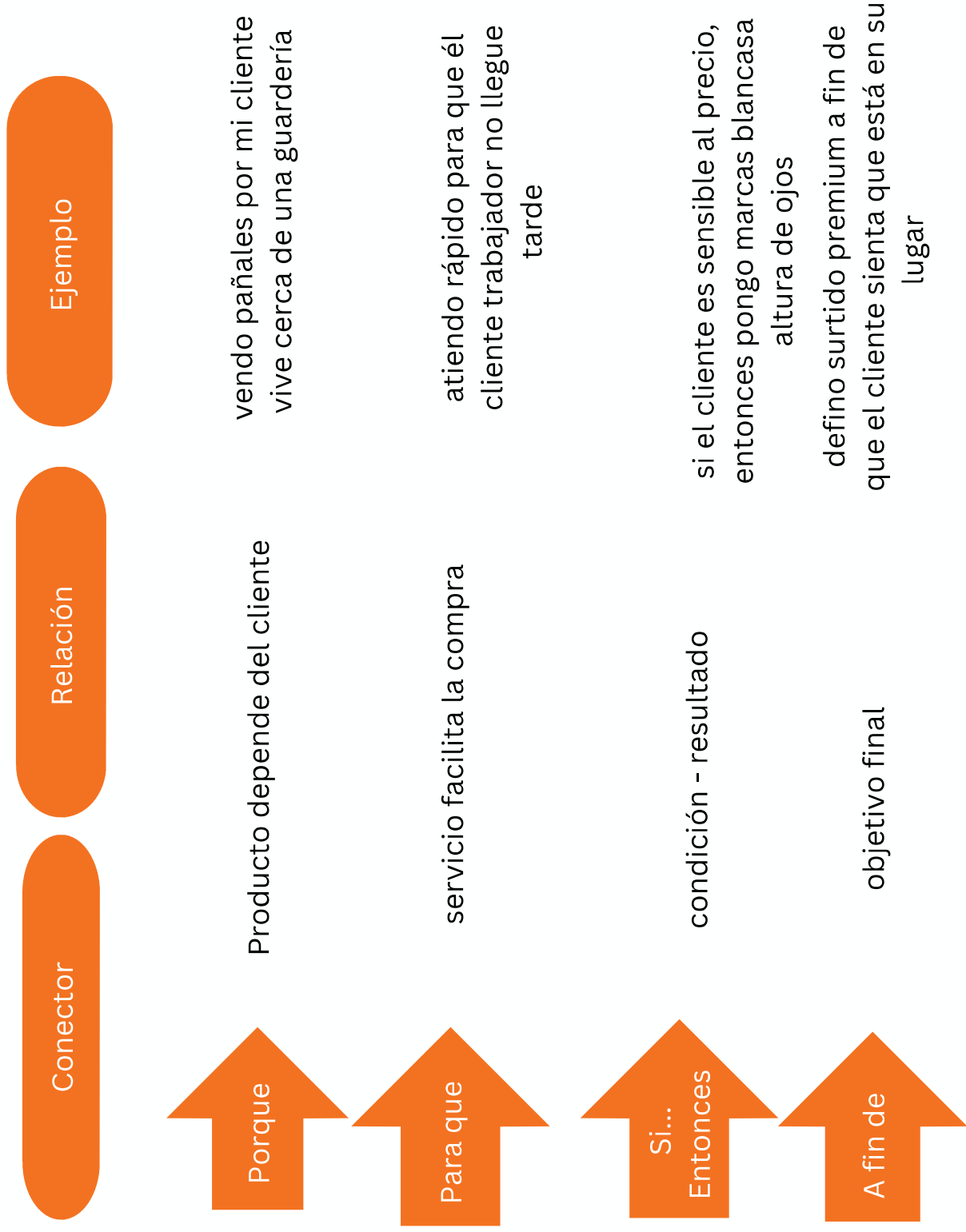
conveniencia, stock, precio,
impulso

03



Hora

mañana café+ pan, tarde
snacks, noche bebidas





MUCHAS GRACIAS



Calificado

El aprendiz puede editar esta entrega

+

Buenas noches realizó entrega de mapa conceptual actividad #1 Kelly Hoyos

Marchandising_20260601_214430_0000.pdf 1 de junio de 2026, 22:14

► Comentarios (0)

Calificación

Calificación sobre 100

90

Calificación actual en el libro de calificaciones

A

Comentarios de retroalimentación

Muy buen trabajo, se explican correctamente los conceptos introductorios de merchandising.

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:	17/06/2026
Ficha de Caracterización:	3510375
Código:	63110192
Versión:	1
Denominación:	APLICACIÓN DEL MERCHANDISING EN PUNTOS DE VENTA
Estado de la Ficha de Caracterización:	TERMINADA POR FECHA
Fecha Inicio:	14/05/2026
Fecha Fin:	16/06/2026
Modalidad de Formación:	VIRTUAL
Regional:	15- REGIONAL BOYACÁ
Centro de Formación:	9551 - CENTRO DE LA INNOVACIÓN AGROINDUSTRIAL Y DE SERVICIOS

Código de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación
CC	1000018877	NICOLLE ESTEFANIA	PALACIOS VARGAS	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1000018877	NICOLLE ESTEFANIA	PALACIOS VARGAS	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1000574890	NICOL ALEXANDRA	OTALORA PATARROYO	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1000574890	NICOL ALEXANDRA	OTALORA PATARROYO	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1000617441	JORGE DAVID	ESPINOSA GARCIA	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1000617441	JORGE DAVID	ESPINOSA GARCIA	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1000697967	LAURA VANESSA	ACEVEDO JARAMILLO	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1000697967	LAURA VANESSA	ACEVEDO JARAMILLO	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1001057063	HELEN YSSETH	TRIANA PARDO	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1001057063	HELEN YSSETH	TRIANA PARDO	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1001219117	KAREN LIZETH	AGUILAR MORERA	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1001219117	KAREN LIZETH	AGUILAR MORERA	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1002094248	YULIANA MICHEL	MORALES AVILA	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1002094248	YULIANA MICHEL	MORALES AVILA	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1002317577	LIDIA SOFIA	CASTAÑO PADILLA	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1002317577	LIDIA SOFIA	CASTAÑO PADILLA	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1002362399	YULY MARCELA	PEÑA ESTRADA	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1002362399	YULY MARCELA	PEÑA ESTRADA	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1003842892	DIANA ESPERANZA	CONTRERAS SARMIENTO	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1003842892	DIANA ESPERANZA	CONTRERAS SARMIENTO	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1004804579	DILAN ALBERO	BOTELLO SANTIAGO	POR CERTIFICAR	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	APROBADO
CC	1004804579	DILAN ALBERO	BOTELLO SANTIAGO	POR CERTIFICAR	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	APROBADO
CC	1005479993	MARIA JOSE	CHAPARRO CONTRERAS	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1005479993	MARIA JOSE	CHAPARRO CONTRERAS	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1006491515	CATALINA	ZULLIAGA BOLAÑOS	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1006491515	CATALINA	ZULLIAGA BOLAÑOS	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1006553483	JYETH JOSE	SOLER GONZALEZ	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1006553483	JYETH JOSE	SOLER GONZALEZ	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1006820077	NGRID MILENA	GARCIA BUENO	RETRO VOLUNTARIO	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	POR EVALUAR
CC	1006820077	NGRID MILENA	GARCIA BUENO	RETRO VOLUNTARIO	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	POR EVALUAR
CC	1006848740	ROBERTH DANIEL	TOBAR ARTEAGA	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1006848740	ROBERTH DANIEL	TOBAR ARTEAGA	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1007286253	LUIS ALBERTO	INSANDARA PESILLO	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1007286253	LUIS ALBERTO	INSANDARA PESILLO	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1007975535	NIRRY ESTEFANY	VASQUEZ CONTRERAS	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1007975535	NIRRY ESTEFANY	VASQUEZ CONTRERAS	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1010055216	JESSICA PAOLA	ROJAS ROA	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1010055216	JESSICA PAOLA	ROJAS ROA	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1010098033	ROBERTH ESTEBAN	MONCAYO RUANO	POR CERTIFICAR	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	APROBADO
CC	1010098033	ROBERTH ESTEBAN	MONCAYO RUANO	POR CERTIFICAR	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	APROBADO
CC	1010182389	DANIEL FELIPE	MARTINEZ	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1010182389	DANIEL FELIPE	MARTINEZ	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1012340413	JESSICA TATIANA	CASTRO ARIZA	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1012340413	JESSICA TATIANA	CASTRO ARIZA	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1015482918	LAURA MARCELA	RINCON MAHECHA	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1015482918	LAURA MARCELA	RINCON MAHECHA	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1016717128	NIKOLLA A	POLICHE M	POR CERTIFICAR	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	APROBADO
CC	1016717128	NIKOLLA A	POLICHE M	POR CERTIFICAR	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	APROBADO
CC	1017186289	HERNANDEZ SALAZAR	NATALY	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1017186289	NATALY	HERNANDEZ SALAZAR	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1018422798	JUAN CAMILO	FLOREZ RODRIGUEZ	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1018422798	JUAN CAMILO	FLOREZ RODRIGUEZ	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1018509650	ABISH VALENTINA	RONDO PENAGOS	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1018509650	ABISH VALENTINA	RONDO PENAGOS	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1019087177	CINDY PAOLA	CUBIDES MESA	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1019087177	CINDY PAOLA	CUBIDES MESA	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1022331163	YAMILE CAROLINA	CARO VARGAS	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1022331163	YAMILE CAROLINA	CARO VARGAS	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1022922221	ANYI ALEJANDRA	BARRERA BENAVIDES	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1022922221	ANYI ALEJANDRA	BARRERA BENAVIDES	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1023366770	VALENTINA	PENAGOS FORERO	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1023366770	VALENTINA	PENAGOS FORERO	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
TI	1023379735	NICOLL SOFIA	CANTOR RAMIREZ	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	NO APROBADO
TI	1023379735	NICOLL SOFIA	CANTOR RAMIREZ	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1023997251	ANDREA PAOLA	MORALES DIAZ	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1023997251	MORALES DIAZ	MORALES DIAZ	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1024505461	DIANA MARCELA	CAMERO GONZALEZ	POR CERTIFICAR	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	APROBADO
CC	1024505461	DIANA MARCELA	CAMERO GONZALEZ	POR CERTIFICAR	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	APROBADO
TI	102535185	MATEO	ARIZA VEGA	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75784 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y SERVICIO DEL CLIENTE	NO APROBADO
TI	102535185	MATEO	ARIZA VEGA	EN FORMACION	40839 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75785 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO

CC	102630394	MARLON RICARDO	VEGA LEZARZO	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	102630394	MARLON RICARDO	VEGA LEZARZO	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	102648276	JUAN SEBASTIAN	HIGUERA ZULUAGA	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	102648276	JUAN SEBASTIAN	HIGUERA ZULUAGA	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1033754111	YEYERSON	CORREA ROJAS	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1033754111	YEYERSON	CORREA ROJAS	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	103564230	KANER DAVID	BARSENAS PENATA	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	103564230	KANER DAVID	BARSENAS PENATA	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1040759386	VALENTINA	HERNANDEZ OSORIO	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1040759386	VALENTINA	HERNANDEZ OSORIO	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1043436005	LILIANA CAROLINA	CUIRE GRAVINI	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1043436005	LILIANA CAROLINA	CUIRE GRAVINI	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1047465948	KEYLA ANDREA	OSPINO AVILA	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1047465948	KEYLA ANDREA	OSPINO AVILA	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1055555401	ANGE MARISOL	SILVA SANCHEZ	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1055555401	ANGE MARISOL	SILVA SANCHEZ	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1055040488	CAMILA SOFIA	RIVERA GUTIERREZ	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1055040488	CAMILA SOFIA	RIVERA GUTIERREZ	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
TI	1055060297	GINA FERNANDA	AUZAUQUE HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	APROBADO
TI	1055060297	GINA FERNANDA	AUZAUQUE HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	APROBADO
CC	1061801891	ANDRES GERARDO	AGUILAR PULICHE	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1061801891	ANDRES GERARDO	AGUILAR PULICHE	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1067893474	KELLY JOHANNA	HOYOS ROMERO	POR CERTIFICAR	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	APROBADO
CC	1067893474	KELLY JOHANNA	HOYOS ROMERO	POR CERTIFICAR	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	APROBADO
CC	1067965636	MARIA CAMILA	MARTINEZ TAPIA	POR CERTIFICAR	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	APROBADO
CC	1067965636	MARIA CAMILA	MARTINEZ TAPIA	POR CERTIFICAR	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	APROBADO
TI	1070951688	LONA	GOMEZ ORTIZ	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
TI	1070951688	LONA	GOMEZ ORTIZ	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1075214835	ANGELA MARIA	PARSA	POR CERTIFICAR	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	APROBADO
CC	1075214835	ANGELA MARIA	PARSA	POR CERTIFICAR	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	APROBADO
CC	1080694406	ISMAEL EDUARDO	ESTEPA PEREZ	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1080694406	ISMAEL EDUARDO	ESTEPA PEREZ	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1090458191	MAVELY KATHERINE	OLAYA MENESES	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1090458191	MAVELY KATHERINE	OLAYA MENESES	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1094969277	EDWIN ADRIAN	CALDERON SALAMANCA	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1094969277	EDWIN ADRIAN	CALDERON SALAMANCA	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1095621279	DUVAN SANTIAGO	LOPEZ TRISTANCHO	POR CERTIFICAR	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	APROBADO
CC	1095621279	DUVAN SANTIAGO	LOPEZ TRISTANCHO	POR CERTIFICAR	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	APROBADO
CC	1098646483	SILVA JULIANA	ACOSTA TELLEZ	POR CERTIFICAR	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	APROBADO
CC	1098646483	SILVA JULIANA	ACOSTA TELLEZ	POR CERTIFICAR	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	APROBADO
CC	1098719915	JESSICA	AVILA MATAJIRA	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1098719915	JESSICA	AVILA MATAJIRA	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
TI	110856688	DANA MICHELLE	SOLARTE TARAMUEL	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
TI	110856688	DANA MICHELLE	SOLARTE TARAMUEL	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1110288415	GREGIA ZELEN	ALBORNOZ GONZALEZ	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1110288415	GREGIA ZELEN	ALBORNOZ GONZALEZ	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1110462429	LUBIA FERNANDA	PEREZ	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1110462429	LUBIA FERNANDA	PEREZ	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
TI	1111676399	ALEXANDER	MOSQUERA RAMIREZ	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
TI	1111676399	ALEXANDER	MOSQUERA RAMIREZ	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1111795476	STARLIN	FLOREZ RIASCOS	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1111795476	STARLIN	FLOREZ RIASCOS	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1115450045	EDWIN DUVAN	GARCÉS ANGLIO	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1115450045	EDWIN DUVAN	GARCÉS ANGLIO	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
TI	1116073404	DANNA SOFIA	QUINTERO GAVRIA	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1116073404	DANNA SOFIA	QUINTERO GAVRIA	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1121953103	KAROL DANIELA	CAMPO VELAZCO	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1121953103	KAROL DANIELA	CAMPO VELAZCO	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1122920412	MARIA JOSE	DIAZ POSADA	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1122920412	MARIA JOSE	DIAZ POSADA	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1125620293	ERICA JULIANA	PEDROZO DONADO	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1125620293	ERICA JULIANA	PEDROZO DONADO	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1130600665	YOHANA CAROLINA	CERON MUÑOZ	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1130600665	YOHANA CAROLINA	CERON MUÑOZ	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1137937470	MARIA FERNANDA	MORELOS GUERRERO	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1137937470	MARIA FERNANDA	MORELOS GUERRERO	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1140884249	STEFANIA	VELLA ARROYO	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1140884249	STEFANIA	VELLA ARROYO	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1144163163	NGRID JOHANNA	RENGIFO GOMEZ	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1144163163	NGRID JOHANNA	RENGIFO GOMEZ	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1144181356	FEIBER AUGUSTO	LONDÑO MORALES	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1144181356	FEIBER AUGUSTO	LONDÑO MORALES	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1192774245	MARCELA PAOLA	MENDOZA TRIANA	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	1192774245	MARCELA PAOLA	MENDOZA TRIANA	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	22746793	MARQUEIS ISABEL	MARQUEZ BARRAZA	POR CERTIFICAR	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	APROBADO
CC	22746793	MARQUEIS ISABEL	MARQUEZ BARRAZA	POR CERTIFICAR	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	APROBADO
CC	37085559	ANGE JOHANA	LUGO NOGUERA	POR CERTIFICAR	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	APROBADO
CC	37085559	ANGE JOHANA	LUGO NOGUERA	POR CERTIFICAR	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	APROBADO
CC	38555841	LEYDI CAROLINA	JARAMILLO ROMERO	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	38555841	LEYDI CAROLINA	JARAMILLO ROMERO	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	40075281	ELIZABETH	GASCA	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	40075281	ELIZABETH	GASCA	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	43159259	TATIANA MARCELA	FLOREZ RODRIGUEZ	POR CERTIFICAR	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	APROBADO
CC	43159259	TATIANA MARCELA	FLOREZ RODRIGUEZ	POR CERTIFICAR	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	APROBADO
CC	49786402	LIBETH PATRICIA	GOMEZ ORDONEZ	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	49786402	LIBETH PATRICIA	GOMEZ ORDONEZ	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	52468104	MARTHA LILIANA	MARTINEZ CHICHAUSIQUE	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y VERIFICAR DEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	52468104	MARTHA LILIANA	MARTINEZ CHICHAUSIQUE	EN FORMACION	40639 - Surto productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO

PPT	6072356	IVANNA SOPHIA	HINOJOSA YEPEZ	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN EFECTIVIDADES COMERCIALES Y SEÑALES DEL PUNTO DE VENTA	NO APROBADO
PPT	6072356	IVANNA SOPHIA	HINOJOSA YEPEZ	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO	NO APROBADO

FINAL DE CURSO APLICACION DEL MERCHANDISING EN PUNTOS DE VENTA

Notificación final curso APLICACION DEL MERCHANDISING EN PUNTOS DE VENTA  Pública  Resumir este correo electrónico

 Brigide Monroy Olmos

Para:  Eliana Marcela Tunarrosa Echeverria;  Derly Johana Orduña Pérez

CC:  Natalia Lizeth Alvarez Matallana;  Keyla Karina Gonzalez Martinez

Jue 18/06/2026 18:08

 Retención: 10 Year Delete (10 años) Expira: Dom 15/06/2036 18:08

Buenos días Eliana y Derly

Se informa Notificación final curso APLICACION DEL MERCHANDISING EN PUNTOS DE VENTA fichas 3510351 3510375 3510374 3510373, para continuar con proceso de certificación.

BRIGIDE.