

FICHA 3510373



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: 3510373 Fecha del curso: 16de 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:

Natalia Marcela Oviedo Rambau C.C 11214137

Carolina Perdomo: C.C 1121886724

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, 26, 30 de mayo y 6 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	BRIGIDEMONROY.
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



--

21 DE MAYO **3510351-3110373** [Sesión de concertación curso merchandising en puntos de venta-20260521_190912-Grabación de la reunión.mp4](#)

Sesión de concertación c... Sin etiqueta

Buscar

Grabar Cargar Abrir editor Descargar Mover a Copiar

Transcripción

Descargar

Buscar

Carolina Perdomo 28:34
SÍ, señora, está clara la información, el martes por mí está bien.

Brigide Monroy Olmos 28:36
Hey,
Vale, lo vamos a hacer martes de 12 a 12:30.
Es la tutoría.
A 12:30.
Listo y el y el martes acá cambiaría el martes.
¿Qué fecha es?
El martes 9.
Sería la excepción.
Sería la excepción que sería de 12 a una, que sería la última sesión.
La última sesión.
Listo, entonces teniendo estos horarios, que esto ya lo ya les agendo el día de hoy para que tengan

Sesión de concertación curso merchandising en puntos de venta

21 de mayo de 2026 Caduca dentro de 140 días • 0 visualizaciones • SharePoint App • HD

Agregue una descripción para explicar de qué trata este video

23 DE MAYO3510351-3110373 Sesión de concertación curso merchandising en puntos de venta-20260523_153746-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 video

Sesión de concertación c... Sin etiqueta

Buscar

Grabar Cargar Abrir editor Descargar Mover a Copiar

Transcripción

Descargar

Buscar

de salud emocional, los temas de.
Manejo de ira, bueno, o salud emocional en no sé qué los colores que manejes, los colores que lo diseñes. O sea, si tú me, si tú llegas y la tu página, tu plataforma trabaja unos colores desordenados entre un morado reluciente.
Un verde fluorescente así llamativo y luego le marca, le mandas un rojo, una combinación así. Y esos son los colores que tú estás ofreciendo para un servicio de una persona. Además, claro, cada producto tiene una segmentación.
O sea, de grupos de edad, de grupos, o sea, de a nivel de salarios a nivel de ingresos, a nivel de, o sea, todos, todos los productos también han si han pasado un proceso de segmentación. Entonces, dentro de este, en este caso, claro, tú como o sea, estás ofreciendo un servicio, pero se te ocurrió que tú lo vas a diseñar.
No, una cosa es que tú puedes ser un muy buen asesor, un muy buen psicólogo, muy buen profesional, pero no necesariamente tienes buen gusto para el señor.
Para eso también hay varias personas que lo piensan, que se dedican a este tipo de cosas. Entonces les decía, los diseñadores de interiores, más aún en diseño, de servicios a los personalistas en a

COMPARATIVA DE CARACTERÍSTICAS

Característica	Productos (Bienes Tangibles)	Servicios (Bienes Intangibles)
Tangibilidad	Visibles y palpables antes de la compra.	No pueden tocarse ni evaluarse físicamente.
Producción	Se producen antes del consumo, almacenables.	Producción y consumo simultáneos.
Homogeneidad	Calidad y forma consistentes (uniformes).	Calidad variable según el proveedor.
Pericribilidad	Conservables hasta su adquisición.	No pueden guardarse, si no se usan, se pierden.
Propiedad	Se transfiere el bien al comprador.	Acceso solo a la experiencia o resultado.

34:11

Sesión de concertación curso merchandising en puntos de venta

23 de mayo de 2026 Caduca dentro de 142 días • 0 visualizaciones • SharePoint App • HD

Agregue una descripción para explicar de qué trata este video

TUTORIA 26 DE MAYO3510351-3110373 Sesión de concertación curso merchandising en puntos de venta-20260526_191233-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.

Sección de concertación c... Sin etiqueta

Grabar Cargar Abrir editor Descargar Mover a Copiar a

Transcripción

Descargar

Buscar

original.

Andrés Triviño Cristancho 1:38
Claro, entiendo.

Brigide Morroy Olmos 1:43
Actividad es eso, luego vale.

Andrés Triviño Cristancho 1:45
Ohh.

Brigide Morroy Olmos 1:48
Acá también tenemos las actividades que se deben entregar. Entonces, para cada una de las fechas están todas estas las encuentras en la guía de aprendizaje. Uno es un mapa conceptual sobre productos y servicios y características del cliente. Este es un cuestionario que lo encuentras acá en la SI.

En la que en la plataforma, entonces ya te lo enseño, el formulario es este, luego bajas actividades, entonces están actividades iniciales, sondeo de conocimientos previos. Hay que, o sea, acá se recomienda en el foro social participar. Revisa tus datos personales que correspondan con

Sección de concertación curso merchandising en puntos de venta

26 de mayo de 2026 Caduca dentro de 145 días • 1 visualización • SharePoint App • HD

Agregue una descripción para explicar de qué trata este vídeo

SESIÓN 30 DE MAYO 3510351-3110373 [Sesión de concertación curso merchandising en puntos de venta-20260530_141019-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.

Sección de concertación c... Sin etiqueta

Grabar Cargar Abrir editor Descargar Mover a Copiar a

Transcripción

Descargar

Buscar

Ejemplo Práctico: Marca de Ropa Deportiva

Una marca de ropa deportiva segmenta su mercado en dos grupos: urbano fitness y rural outdoor.

Para el segmento urbano fitness, desarrolla líneas modernas y funcionales con colores vibrantes, comunicando a través de redes sociales e influencers.

Para el segmento rural outdoor, ofrece prendas resistentes y duraderas, promocionándolas en eventos locales y tiendas especializadas.

Esta adaptación aumenta la efectividad comercial y fortalece la conexión emocional con cada tipo de cliente.

Sección de concertación curso merchandising en puntos de venta

30 de mayo de 2026 Caduca dentro de 149 días • 0 visualizaciones • SharePoint App • HD

Agregue una descripción para explicar de qué trata este vídeo

Transcripción

¿Por qué? Es identificar lo que en marketing se conoce como un buyer persona o un cliente ideal. ¿Y quien no queremos que sea nuestro cliente o no es de nuestro interés que sea nuestro cliente? Entonces, por ejemplo, tú trabajas vitaminas y suplementos y pues trabajas de alguna manera el tema de salud y bienestar de las personas, por lo cual que a ti te lleguen a decir, oye, mira, a mí me interesa la que quiero comprar fritanga con papa rellena morcilla.

Y así súper hipercajónico y así súper grasoso y pues todo lo que es, o sea, lo opuesto a lo que tú estás ofreciendo. Entonces tú dices como, oye, mira, la verdad es que aquí no es. Entonces mi servicio es justamente que tengas un suplemento y bueno, tú le explicas lo que tú estás ofreciendo y sabes que esta persona no está dentro de tu público.

María Palacio 17:43
Jay.

Brigide Morroy Olmos 17:44
Dime.

SESIÓN 6 DE JUNIO 3510351-3110373 [Sesión de concertación curso merchandising en puntos de venta-20260606_141045-Grabación de la reunión.mp4](#) Aunque el nombre corresponde a la la primera citación esta sesión es explicativa.

Sesión de concertación c... Sin etiqueta

Grabar Cargar Abrir editor Descargar Mover Copiar

Transcripción

Descargar

Buscar

Guardar

DILLE & KAMILLE · S Marks...

BO

LF

Sesión de concertación curso merchandising en puntos de venta

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

is the facility. Look here. Angular geometric usa formas diagonales or no conventionalis a porta un aesthetica visual en el recordido y un recordido original a mental atractivo visual y un character exclusive espacio comercial tienda de lujo perfumerias concept estores. Yeah. Eat Les Pina Biscotti. Y el para espacios pequenos en losco el espacios standard for mariagonal. Generando la circularcer de una forma optimum pequenos espacios. Los Ejemos Visuales de Caratipo de layout en tones estenem lo quadricula que tenemos tolos pasigillos to understand the three ulas. Laco el tipo de comida on desciar encuentras a poro de que sojobur verduras carnicos. Comida con helida, comida, so pas de cocina, pasta, rose, pan, and those esto es organizado en pasillos del cual to puez sis aies de une quiere salir, simple le malo poesia. The real is a record. Is the in free flower or lure then the most a que is the poeti que to jegas. E. La perspective to a la perspective visual de local alqual entras or puto

Sesión 11 de junio 3510351-3110373 Sesión de concertación curso merchandising en puntos de venta-20260611_190738-Grabación de la reunión.mp4

Esta sesión corresponde a la última sesión explicativa.

Sesión de concertación c... Sin etiqueta

Grabar Cargar Abrir editor Descargar Mover Copiar

Transcripción

Descargar

Buscar

Grid (Cuadrícula). Loop (Racetrack). Free-flow (Libre). Spine (Espina dorsal). Angular / Geométrico. Herringbone (Espina de pescado).

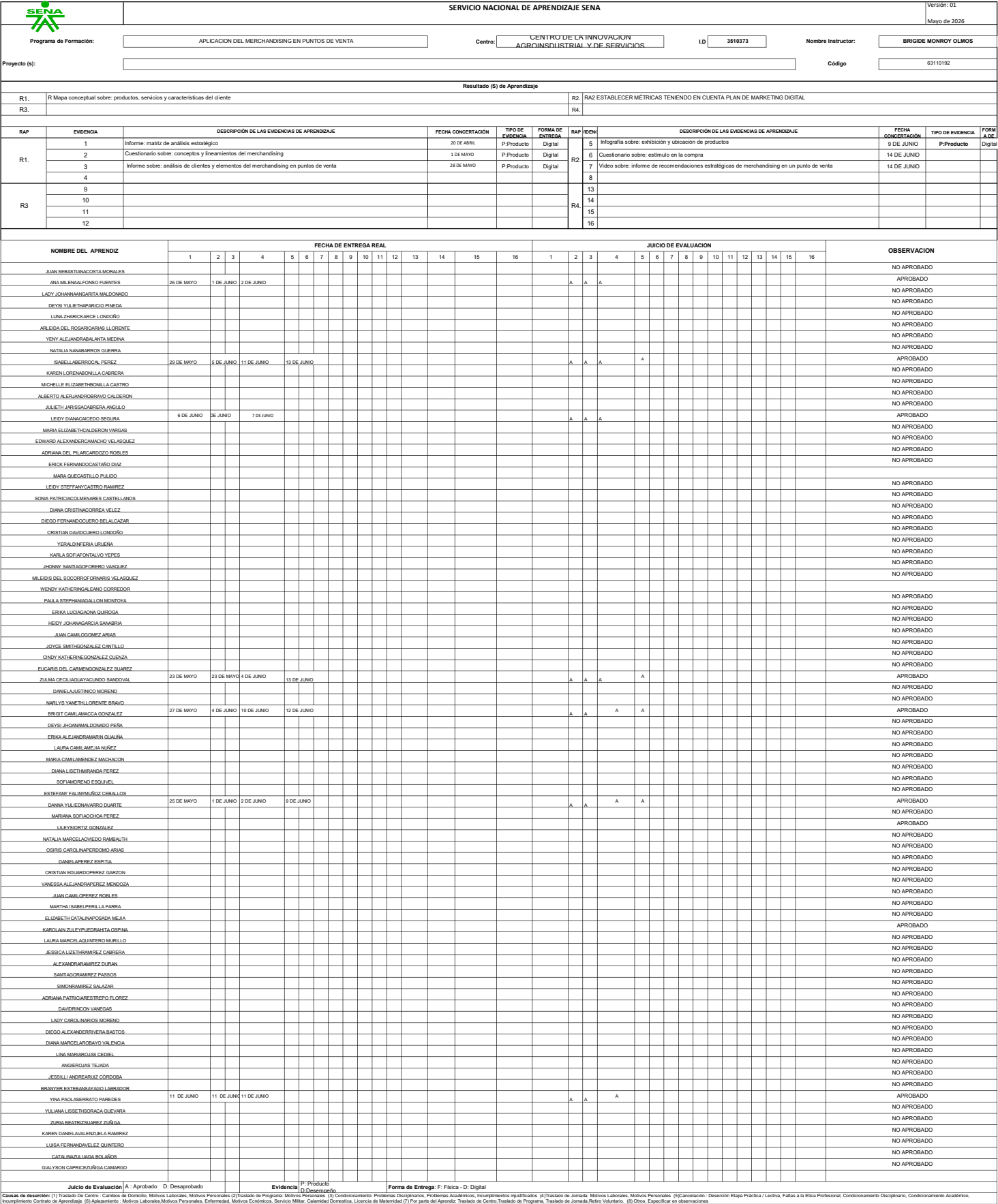
Sesión de concertación curso merchandising en puntos de venta

11 de junio de 2026 Caduca dentro de 161 días 0 visualizaciones SharePoint App HD

Agregue una descripción para explicar de qué trata este video

Transcripción

is the facility. Look here. Angular geometric usa formas diagonales or no conventionalis a porta un aesthetica visual en el recordido y un recordido original a mental atractivo visual y un character exclusive espacio comercial tienda de lujo perfumerias concept estores. Yeah. Eat Les Pina Biscotti. Y el para espacios pequenos en losco el espacios standard for mariagonal. Generando la circularcer de una forma optimum pequenos espacios. Los Ejemos Visuales de Caratipo de layout en tones estenem lo quadricula que tenemos tolos pasigillos to understand the three ulas. Laco el tipo de comida on desciar encuentras a poro de que sojobur verduras carnicos. Comida con helida, comida, so pas de cocina, pasta, rose, pan, and those esto es organizado en pasillos del cual to puez sis aies de une quiere salir, simple le malo poesia. The real is a record. Is the in free flower or lure then the most a que is the poeti que to jegas. E. La perspective to a la perspective visual de local alqual entras or puto





INFORME SOBRE MERCHANDIZING EN EL PUNTO DE VENTA TENFIT

PRESENTADO POR: CAMILA MACCA GONZALEZ

ESTE INFORME PRESENTA EL ANÁLISIS DE LA TIENDA TENFIT, ENFOCADA EN LA VENTA DE ROPA DEPORTIVA PARA HOMBRES Y MUJERES.

AUTOPISTA CALI TENFIT Programa de formación:

Aplicación del merchandising en puntos de venta

INTRODUCCIÓN

El presente informe tiene como finalidad analizar los elementos de merchandising utilizados en el local de ropa deportiva enfocado en la venta de ropa para gimnasio y actividad física. En la observación del punto de venta se identificaron diferentes estrategias visuales y ambientales que buscan atraer clientes y mejorar la experiencia de compra.

La tienda ofrece productos como leggings, pantalonetas, camisetas transpirables, conjuntos deportivos, enterizos, toallas deportivas y prendas cómodas para diferentes tipos de clientes. Además, cuenta con una ambientación moderna, iluminación adecuada, música en inglés y una pantalla digital con promociones visibles desde la entrada.

En el análisis se me permitió evaluar cómo los elementos del merchandising influyen en el comportamiento de los clientes y cómo pueden mejorarse algunas estrategias para aumentar la atracción de nuevos clientes.

OBJETIVO GENERAL

Analizar los elementos de merchandising implementados en la tienda deportiva, identificando las estrategias utilizadas para atraer nuevos clientes, mejorar la experiencia de compra y aumentar las ventas.

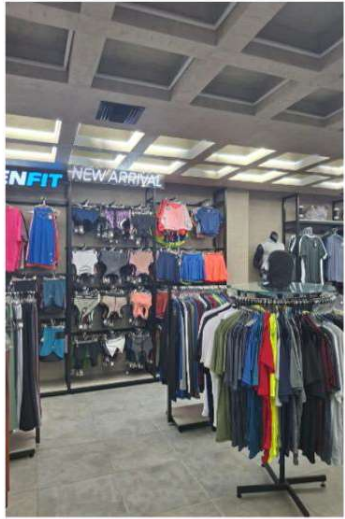
ELEMENTOS DEL MERCHANDISING IDENTIFICADOS

La tienda TENFIT cuenta con diferentes elementos visuales y sensoriales que ayudan a mejorar la experiencia de compra. El establecimiento tiene una iluminación blanca y fuerte que permite resaltar los productos y dar una sensación de orden y limpieza.

La música en inglés con ritmo energético crea un ambiente moderno. Además, la tienda utiliza una pantalla digital en la entrada para mostrar promociones e imágenes publicitarias, lo que ayuda a captar la atención de los clientes.

Los productos se encuentran organizados por referencias y categorías, separando prendas de hombre y mujer, como buzos, leggings, pantalonetas, shorts deportivos y accesorios. También se utilizan maniqués para exhibir conjuntos y prendas destacadas de la marca, permitiéndole a los clientes una mejor visualización de los productos.

La tienda transmite una imagen elegante y moderna; sin embargo, algunos clientes pueden pensar que los precios son elevados debido a la apariencia del local, aunque en realidad los precios son asequibles.



RECOMENDACIONES

Después de analizar la tienda TENFIT, identifique algunas oportunidades de mejora que podrían fortalecer la experiencia de compra y aumentar la atracción de nuevos clientes.

Una de las principales recomendaciones es mejorar la publicidad exterior y digital de la tienda, ya que su apariencia elegante puede hacer que algunas personas crean que los precios son muy altos. Por esta razón, sería importante mostrar promociones, descuentos y mensajes visibles relacionados con precios asequibles para atraer más clientes.

También se recomienda implementar marketing en redes sociales con publicaciones más frecuentes sobre promociones, nuevos productos y contenido relacionado con actividad física y estilo de vida saludable. Esto ayudaría a aumentar el reconocimiento de la tienda y generar mayor interacción con clientes jóvenes.

Otra recomendación es incorporar aroma ambiental deportivo o fresco dentro del establecimiento, con el fin de fortalecer el merchandising sensorial y crear una experiencia de compra más agradable y memorable para los consumidores.

Además, se podrían crear zonas especiales para productos en promoción o productos nuevos, utilizando colores llamativos y señalización visual para captar más fácilmente la atención de los clientes y en las mesas colocar habladores para mostrar las nuevas colecciones y detalle del producto.

Finalmente, se recomienda continuar manteniendo el orden, la buena iluminación y la organización por categorías, ya que estos elementos facilitan la búsqueda de productos y mejoran la comodidad durante el recorrido en la tienda.

CONCLUSIONES

El análisis que realice en la tienda TENFIT permitió identificar la importancia que tienen los elementos del merchandising en la experiencia de compra de los clientes. Aspectos como la iluminación, la música, la organización de los productos y la presentación visual influyen de manera positiva en el consumidor.

Se observó que la tienda cuenta con una imagen moderna, deportiva y organizada, lo que genera una experiencia agradable para las personas interesadas en ropa cómoda y deportiva. Además, la distribución de las prendas por categorías facilita la ubicación de los productos y mejora el recorrido dentro del establecimiento.

También se concluye que el merchandising no solo ayuda a aumentar las ventas, sino que fortalece la identidad visual de la tienda y mejora la relación con los clientes, pero identificó la necesidad de fortalecer la publicidad y la comunicación de promociones para atraer a más clientes y cambiar la percepción de que la tienda tiene precios elevados.

Finalmente, esta actividad permitió comprender cómo las estrategias de merchandising pueden utilizarse para mejorar la presentación de un punto de venta, generar más ventas, crear una experiencia más atractiva y eficiente para el cliente.

El aprendiz puede editar esta entrega



Informe sobre el merchandising en puntos de venta
Aprendiz : brigit camila macca gonzalez

 INFORME SOBRE MERCHANDIZING EN PUNTO DE VENTA.pdf4 de junio de 2026, 14:19

 Comentarios (0)

Calificación

Calificación sobre 100

85

Calificación actual en el libro de calificaciones

A

Comentarios de retroalimentación



El informe entregado cumple con las especificaciones solicitadas.



INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

1. DATOS GENERALES

Programa de formación:	Aplicación del <i>merchandising</i> en puntos de venta.
Proyecto formativo:	No aplica.
Fase proyecto:	No aplica.
Resultado de aprendizaje:	260101062. Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de <i>merchandising</i> .
Actividad de aprendizaje:	AA1. Realizar informe de análisis de clientes e identificación de elementos del <i>merchandising</i> en un punto de venta.
Evidencia de producto:	AA1-EV03. Informe sobre: análisis de clientes y elementos del <i>merchandising</i> en puntos de venta.
Criterios de evaluación: • Perfila cliente con base en productos y servicios del punto de venta. • Caracteriza elementos visuales y sensoriales del punto de venta según principios del <i>merchandising</i>.	

2. LISTA DE CHEQUEO

No.	VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SÍ	NO	
1.	Presenta portada con datos completos (programa, actividad, aprendiz, fecha).	X		
2.	Incluye introducción que explica el propósito y alcance del informe.	X		
3.	Describe de manera clara y precisa los productos del punto de venta.	X		
4.	Describe de manera clara y precisa los servicios del punto de venta.	X		
5.	Perfila al cliente con base en los productos y servicios ofrecidos (segmento, características, necesidades).	X		
6.	Identifica y caracteriza elementos visuales del punto de venta (colores, iluminación, mobiliario, disposición).	X		
7.	Identifica y caracteriza elementos sensoriales del punto de venta (aromas, música, texturas, temperatura).	X		
8.	Relaciona el análisis con principios de <i>merchandising</i> (atracción, orden, coherencia, etc.).	X		
9.	Presenta conclusiones coherentes con el análisis realizado.	X		
10.	El informe cumple con formato, redacción clara, ortografía y normas solicitadas.	X		

3. EVALUACIÓN:

Elabora correctamente el informe indicando las características del cliente y la importancia de la personalización del espacio.

Observaciones:

Juicio de Valor: Aprobado

BRIGITTE CAMILA MACCA GONZALEZ

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:	17/06/2026
Ficha de Caracterización:	3510373
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

Cto	No. Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación
CC	100036577	LAURA CAMILA	MEJIA NUÑEZ	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	100036577	LAURA CAMILA	MEJIA NUÑEZ	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1000216782	SANTIAGO	RAMIREZ PASSOS	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1000216782	SANTIAGO	RAMIREZ PASSOS	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	100028274	MARA QUE	CASTILLO PULIDO	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	100028274	MARA QUE	CASTILLO PULIDO	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1000354461	DEYSY JOHANA	MALDONADO PEÑA	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1000354461	DEYSY JOHANA	MALDONADO PEÑA	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1001724496	YERALDIN	FERIA URUENA	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1001724496	YERALDIN	FERIA URUENA	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1002556895	DIANA LISETH	MIRANDA PEREZ	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1002556895	DIANA LISETH	MIRANDA PEREZ	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1002740474	WANEESA ALEJANDRA	PEREZ MENDOZA	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1002740474	WANEESA ALEJANDRA	PEREZ MENDOZA	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1003815887	KAREN DANIELA	VALENZUELA RAMIREZ	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1003815887	KAREN DANIELA	VALENZUELA RAMIREZ	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1004354793	JUAN CAMILO	PEREZ ROBLES	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1004354793	JUAN CAMILO	PEREZ ROBLES	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1005890787	BRIGHT CAMILA	MACCA GONZALEZ	POR CERTIFICAR	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	APROBADO	
CC	1005890787	BRIGHT CAMILA	MACCA GONZALEZ	POR CERTIFICAR	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	APROBADO	
CC	100609662	JULEITH JARRISA	CABRERA ANGULO	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	100609662	JULEITH JARRISA	CABRERA ANGULO	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1010367015	ERICK FERNANDO	CASTANO DIAZ	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1010367015	ERICK FERNANDO	CASTANO DIAZ	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1014260232	LEIDY STEFFANY	CASTRO RAMIREZ	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1014260232	LEIDY STEFFANY	CASTRO RAMIREZ	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1014300442	LINA MARIA	ROJAS CEDEL	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1014300442	LINA MARIA	ROJAS CEDEL	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1017154505	ALEXANDRA	RAMIREZ DURAN	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1017154505	ALEXANDRA	RAMIREZ DURAN	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1017228060	ESTEFANY FALRY	MUNOZ CEBALLOS	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1017228060	ESTEFANY FALRY	MUNOZ CEBALLOS	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1019118689	ANGIE	ROJAS TEJADA	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1019118689	ANGIE	ROJAS TEJADA	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1022965365	WENDY KATHERIN	GALEANO CORREDO	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1022965365	WENDY KATHERIN	GALEANO CORREDO	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1023937276	ANA MILENA	ALFONSO FUENTES	POR CERTIFICAR	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	APROBADO	
CC	1023937276	ANA MILENA	ALFONSO FUENTES	POR CERTIFICAR	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	APROBADO	
TI	1024521331	KAROLAN ZULEY	PUEDRAHITA OSPINA	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	NO APROBADO	
TI	1024521331	KAROLAN ZULEY	PUEDRAHITA OSPINA	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1026143058	DIANA CRISTINA	CORREA VELEZ	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1026143058	DIANA CRISTINA	CORREA VELEZ	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO	
TI	1026570949	JUAN SEBASTIAN	ACOSTA MORALES	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	NO APROBADO	
TI	1026570949	JUAN SEBASTIAN	ACOSTA MORALES	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1028490031	DANNA YULEID	NAVARRO DUARTE	POR CERTIFICAR	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	APROBADO	
CC	1028490031	DANNA YULEID	NAVARRO DUARTE	POR CERTIFICAR	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	APROBADO	
CC	1030658687	MICHELLE ELIZABETH	BONILLA CASTRO	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1030658687	MICHELLE ELIZABETH	BONILLA CASTRO	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO	
TI	1034675584	KARLA SOFIA	FONTALVO YEPES	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1034675584	KARLA SOFIA	FONTALVO YEPES	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1044095314	MARIA CAMILA	MENDEZ MACHACON	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1044095314	MARIA CAMILA	MENDEZ MACHACON	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1052524435	DANIELA	PEREZ ESPITA	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1052524435	DANIELA	PEREZ ESPITA	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1053042459	OSCAR DAVID	TRUJILLO BETANCUR	RETIRO VOLUNTARIO	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	POR EVALUAR	
CC	1053042459	OSCAR DAVID	TRUJILLO OLIVERA	RETIRO VOLUNTARIO	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	POR EVALUAR	
CC	1055758057	PAULA STEPHANIA	GALLON MONTOYA	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1055758057	PAULA STEPHANIA	GALLON MONTOYA	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1061745538	EDWARD ALEXANDER	CAMACHO VELASQUEZ	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1061745538	EDWARD ALEXANDER	CAMACHO VELASQUEZ	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1061755022	ERKA ALEJANDRA	MARIN GUARNA	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1061755022	ERKA ALEJANDRA	MARIN GUARNA	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1063141687	EUCARIS DEL CARMEN	GONZALEZ SUAREZ	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1063141687	EUCARIS DEL CARMEN	GONZALEZ SUAREZ	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1065237399	DEYSY YULEITH	APARICO PINEDA	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1065237399	DEYSY YULEITH	APARICO PINEDA	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	106582139	JUAN CAMILO	GOMEZ ARIAS	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	106582139	JUAN CAMILO	GOMEZ ARIAS	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1066866617	NATALIA NANA	BARROS GUERRA	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1066866617	NATALIA NANA	BARROS GUERRA	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1067860061	LILEYSY	ORTIZ GONZALEZ	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1067860061	LILEYSY	ORTIZ GONZALEZ	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1069432743	JESSICA LIETH	RAMIREZ CABRERA	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGUN NECESIDADES COMERCIALES Y VERBEL DEL CLIENTE	NO APROBADO	
CC	1069432743	JESSICA LIETH	RAMIREZ CABRERA	EN FORMACION	40839- Surfit productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	75765 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE	NO APROBADO	

CC	1072196435	HEIDY JOHANA	GARCIA SANBRIA	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	1072196435	HEIDY JOHANA	GARCIA SANBRIA	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	1073624686	JHONNY SANTAGO	FORERO VASQUEZ	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	1073624686	JHONNY SANTAGO	FORERO VASQUEZ	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	1072424696	LUISA FERNANDA	ANGULO LOPEZ	RETRO VOLUNTARIO	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	POR EVALUAR
CC	1072424696	LUISA FERNANDA	ANGULO LOPEZ	RETRO VOLUNTARIO	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	POR EVALUAR
CC	1073680457	LADY CAROLINA	RIOS MORENO	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	1073680457	LADY CAROLINA	RIOS MORENO	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	1075274476	CRISTIAN EDUARDO	PEREZ GARZON	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	1075274476	CRISTIAN EDUARDO	PEREZ GARZON	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	1075282155	YENY ALEXANDRA	BALANTA MEDINA	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	1075282155	YENY ALEXANDRA	BALANTA MEDINA	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
TI	1081277127	MARIANA SOFIA	OCHOA PEREZ	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
TI	1081277127	MARIANA SOFIA	OCHOA PEREZ	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	1085969989	MILEIDI DEL SOCORRO	FORNARI VILLASQUEZ	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	1085969989	MILEIDI DEL SOCORRO	FORNARI VILLASQUEZ	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	1085888705	YINA PAOLA	SERRATO PAREDES	POR CERTIFICAR	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	APROBADO
CC	1085888705	YINA PAOLA	SERRATO PAREDES	POR CERTIFICAR	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	APROBADO
CC	1090327271	YULIANA LISBETH	SORACA GUEVARA	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	1090327271	YULIANA LISBETH	SORACA GUEVARA	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	1090517412	DIEGO ALEXANDER	RIVERA BASTOS	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	1090517412	DIEGO ALEXANDER	RIVERA BASTOS	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	1095293995	SOFIA	MORENO ESQUIVEL	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	1095293995	SOFIA	MORENO ESQUIVEL	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	1090579007	CINDY KATHERINE	GONZALEZ CUENZA	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	109579007	CINDY KATHERINE	GONZALEZ CUENZA	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	1097638445	ERKA LUCIA	GAONA QUIROGA	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	1097638445	ERKA LUCIA	GAONA QUIROGA	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	1101993009	SONIA PATRICIA	COLMENARES CASTELLANOS	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	1101993009	SONIA PATRICIA	COLMENARES CASTELLANOS	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	1102149137	NATALIA MARCELA	OVEDO RAMBAUTH	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	1102149137	NATALIA MARCELA	OVEDO RAMBAUTH	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	1102174753	LAURA MARCELA	QUINTERO MURILLO	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	1102174753	LAURA MARCELA	QUINTERO MURILLO	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	1107846112	JESSILIA ANDREA	RUIZ CORDOBA	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	1107846112	JESSILIA ANDREA	RUIZ CORDOBA	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	1108334002	CRISTIAN DAVID	CUERO LONDOÑO	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	1108334002	CRISTIAN DAVID	CUERO LONDOÑO	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	1110564209	DIANA MARCELA	ROBAYO VALENCIA	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	1110564209	DIANA MARCELA	ROBAYO VALENCIA	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	1110594887	DANIELA	JUSTINO MORENO	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	1110594887	DANIELA	JUSTINO MORENO	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	1115066870	LUNA ZHARIC	ARCE LONDOÑO	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	1115066870	LUNA ZHARIC	ARCE LONDOÑO	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	1118021333	KAREN LORENA	BONILLA CABRERA	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	1118021333	KAREN LORENA	BONILLA CABRERA	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	1121886724	OSIRIS CAROLINA	PERDOMO ARIAS	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	1121886724	OSIRIS CAROLINA	PERDOMO ARIAS	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	1128400472	ELIZABETH CATALINA	POSADA MEJIA	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	1128400472	ELIZABETH CATALINA	POSADA MEJIA	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	1137974306	SABIELLA	BIERROCAL PEREZ	POR CERTIFICAR	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	APROBADO
CC	1137974306	SABIELLA	BIERROCAL PEREZ	POR CERTIFICAR	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	APROBADO
CC	1143950503	DIEGO FERNANDO	CUERO BELA CAZAR	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	1143950503	DIEGO FERNANDO	CUERO BELA CAZAR	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	1151971203	DAVID	RINCON VANEGAS	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	1151971203	DAVID	RINCON VANEGAS	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	1159852021	LUISA FERNANDA	VELEZ QUINTERO	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	1159852021	LUISA FERNANDA	VELEZ QUINTERO	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	1243140405	BRANYER ESTEBAN	SAYAGO LABRADOR	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	1243140405	BRANYER ESTEBAN	SAYAGO LABRADOR	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	22689291	JOYCE SMITH	GONZALEZ CANTILLO	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	22689291	JOYCE SMITH	GONZALEZ CANTILLO	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	28551594	LEIDY DIANA	CAICEDO SEGURA	POR CERTIFICAR	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	APROBADO
CC	28551594	LEIDY DIANA	CAICEDO SEGURA	POR CERTIFICAR	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	APROBADO
CC	33103241	NARLYS YANETH	LORENTE BRAVO	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	33103241	NARLYS YANETH	LORENTE BRAVO	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	38143643	ADRIANA PATRICIA	RESTREPO FLOREZ	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	38143643	ADRIANA PATRICIA	RESTREPO FLOREZ	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	39044828	ZURIA BEATRIZ	SUAREZ ZUNIGA	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	39048298	ZURIA BEATRIZ	SUAREZ ZUNIGA	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	46456045	LADY JOHANNA	ANGARITA MALDONADO	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	46456045	LADY JOHANNA	ANGARITA MALDONADO	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
PPT	51082524	ALBERTO ALEJANDRO	BRAVO CALDERON	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
PPT	51082524	ALBERTO ALEJANDRO	BRAVO CALDERON	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	52186795	ADRIANA DEL PILAR	CARDOZO ROBLES	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	52186795	ADRIANA DEL PILAR	CARDOZO ROBLES	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	52371740	ZULMA CECILIA	GUAYACINDO SANDOVAL	POR CERTIFICAR	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	APROBADO
CC	52371740	ZULMA CECILIA	GUAYACINDO SANDOVAL	POR CERTIFICAR	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	APROBADO
CC	52475558	MARTHA ISABEL	PERILLA PARRA	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	52475558	MARTHA ISABEL	PERILLA PARRA	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	52888493	MARIA ELIZABETH	CALDERON VARGAS	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	52888493	MARIA ELIZABETH	CALDERON VARGAS	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO
CC	64968733	ARLEIDA DEL ROSARIO	ARIAS LLORENTE	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73574 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEL PUNTO DE CLIENTE	NO APROBADO
CC	64968733	ARLEIDA DEL ROSARIO	ARIAS LLORENTE	EN FORMACION	40839 - Surir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	73576 - 1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL PUNTO	NO APROBADO

CC	71791240	SIMON	RAMIREZ SALAZAR	EN FORMACION	40639 - Sufrir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising.	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y DEBEDEL CLIENTE	NO APROBADO
CC	71791240	SIMON	RAMIREZ SALAZAR	EN FORMACION	40639 - Sufrir 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 CLIENTE	NO APROBADO

FICHA 3510351

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.