FICHA 3510374

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: 3510374

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:
Cesar Alejando Castro C.C 1233694053
Mauro Alberto Robles: C.C 1082840840

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 tutorias. 21, 23,28,30 de mayo y 3 y 11 de junio.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

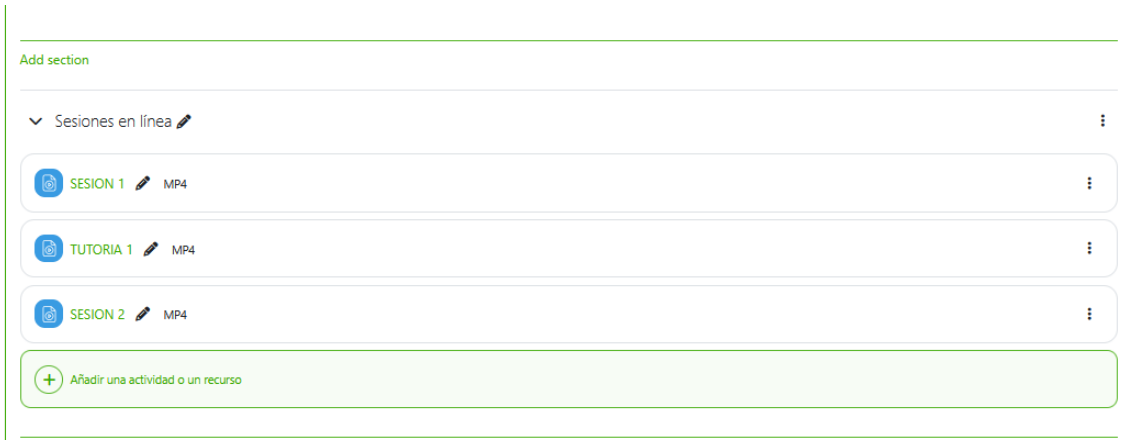
ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL

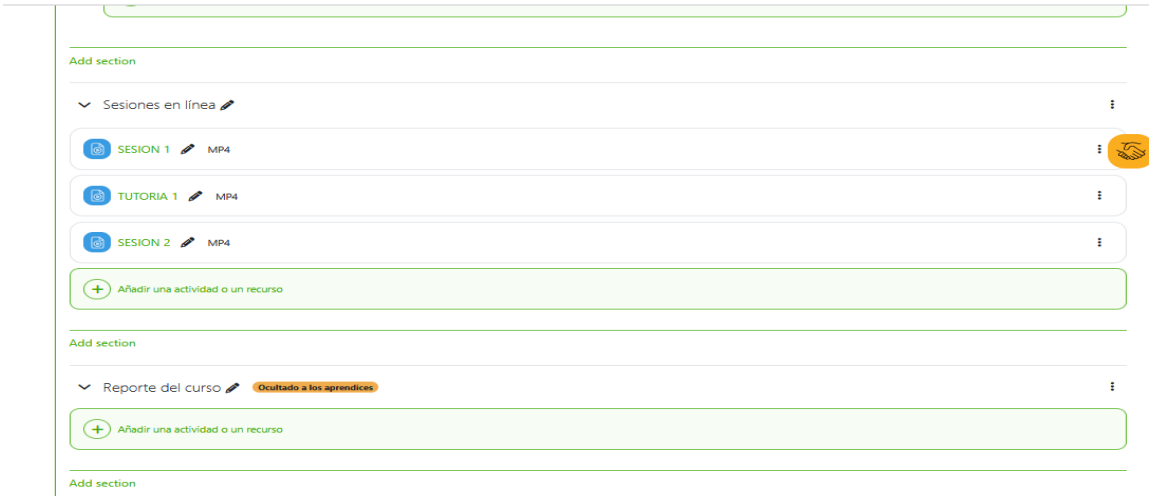
DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

NOMBRE	DEPENDENCIA/ EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Brigide Monroy Olmos	**Instructora**	**SI**	**N/A**	BRIGIDEMONROY.
Eliana Marcela Tunarrosa	**Instructora FPI**	**SI**	**N/A**	

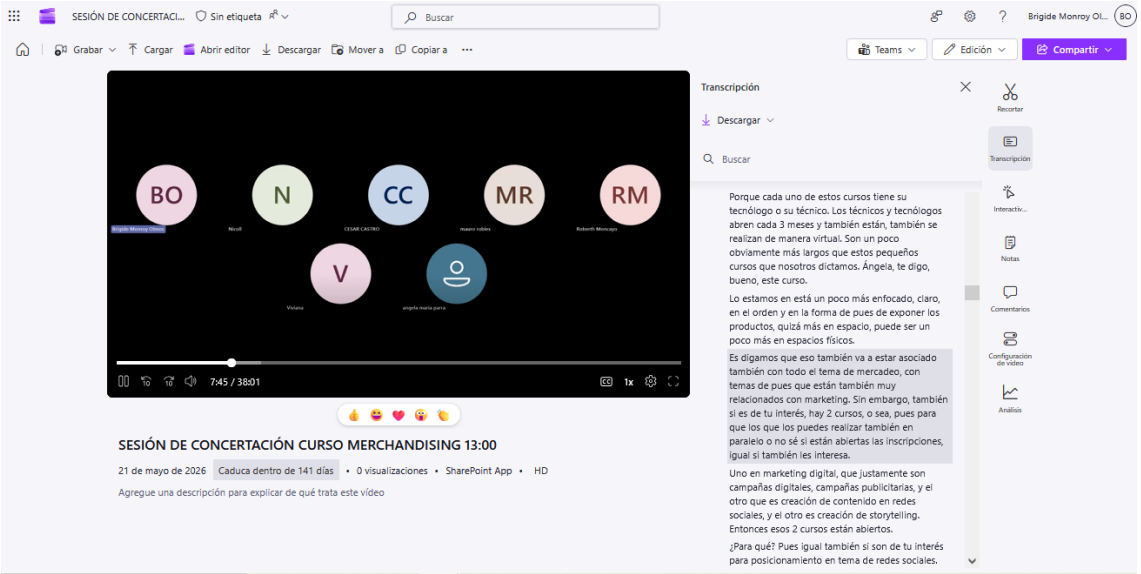
De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

ANEXOS



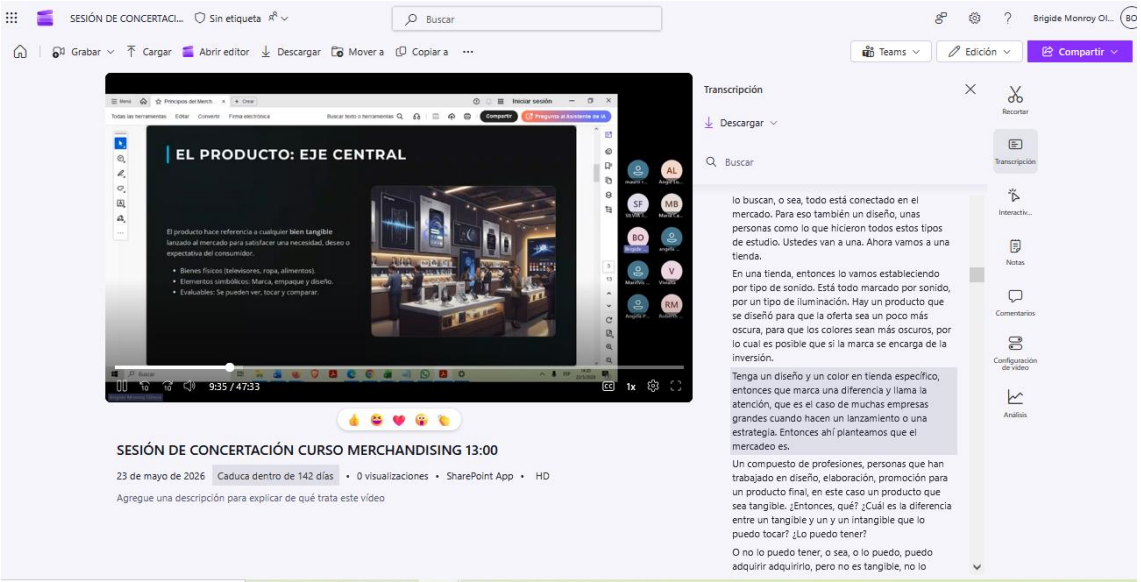


21 DE MAYO 13:00 **3510375 -351074** SESIÓN DE CONCERTACIÓN CURSO MERCHANDISING 1300-20260521_201130-Grabación de la reunión.mp4

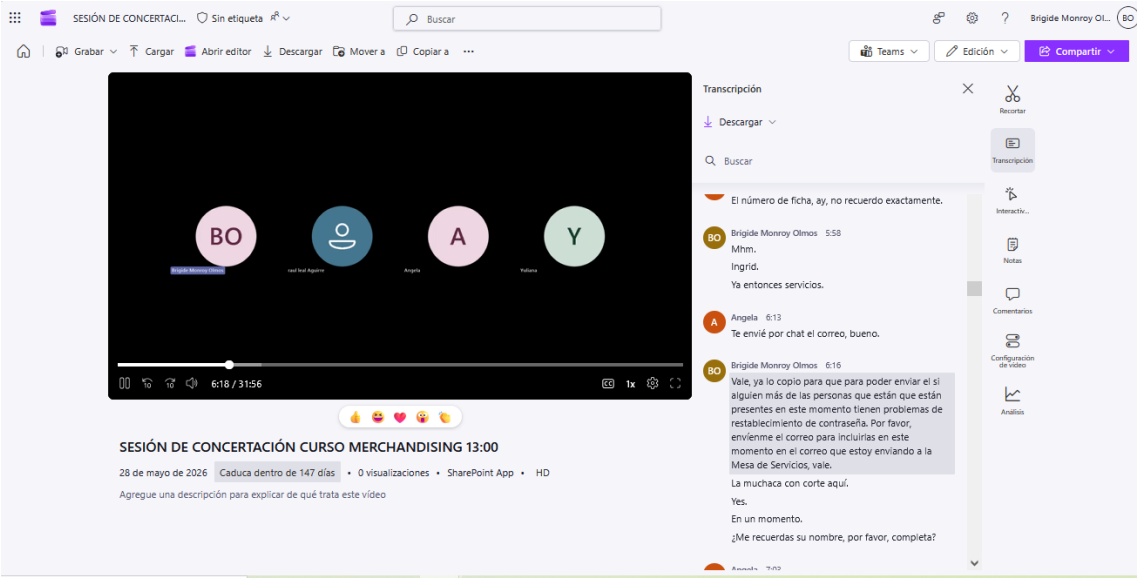


23 DE MAYO**3510375 -351074** [SESIÓN DE CONCERTACIÓN CURSO MERCHANDISING 1300-20260523_141102-Grabación de la reunión.mp4]

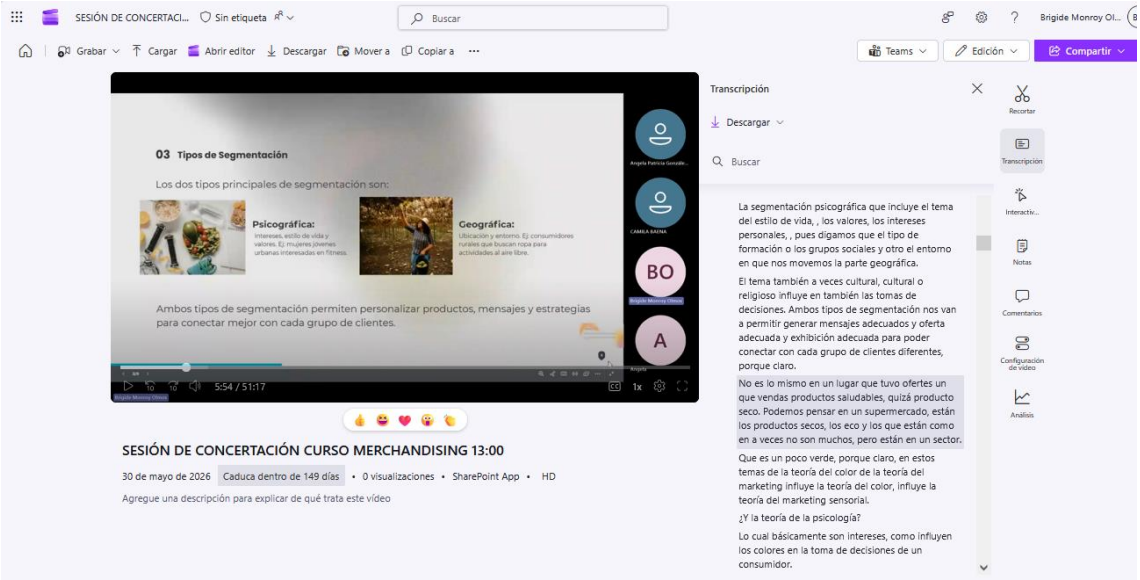
Si bien esta sesión tiene el mismo nombre, corresponde a la primera sesión explicativa como se puede evidenciar en el vídeo.



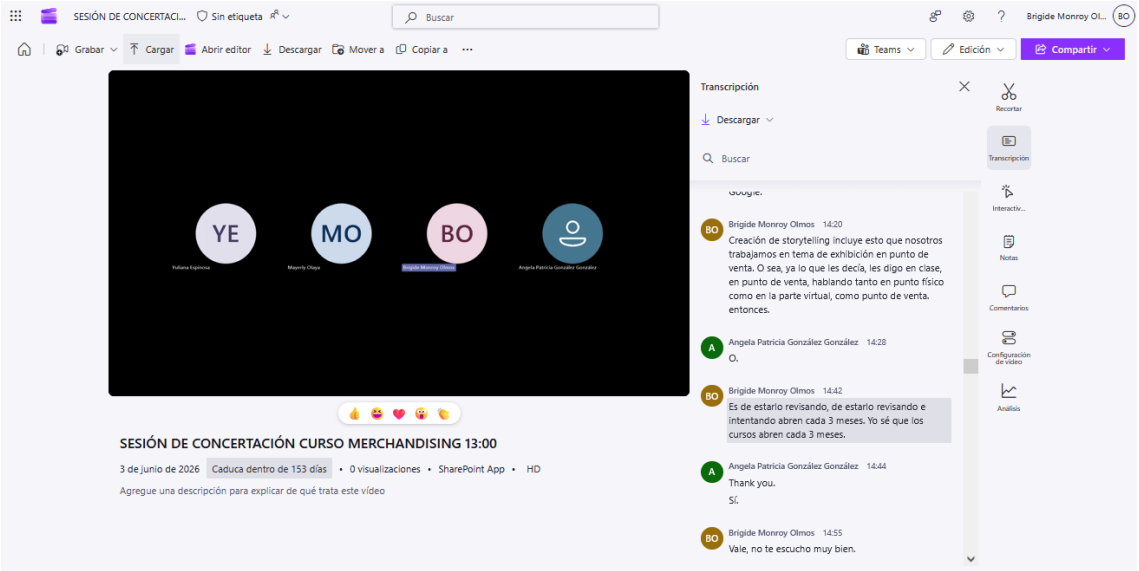
TUTORÍA 28 DE MAYO **3510375 -351074**[SESIÓN DE CONCERTACIÓN CURSO MERCHANDISING 1300-20260528_185949-Grabación de la reunión.mp4] Esta sesión corresponde a la sesión de tutoría del 26 de mayo, si bien tiene el mismo nombre, las sesiones de tutoría tienen como objetivo aclarar dudas y profundizar en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



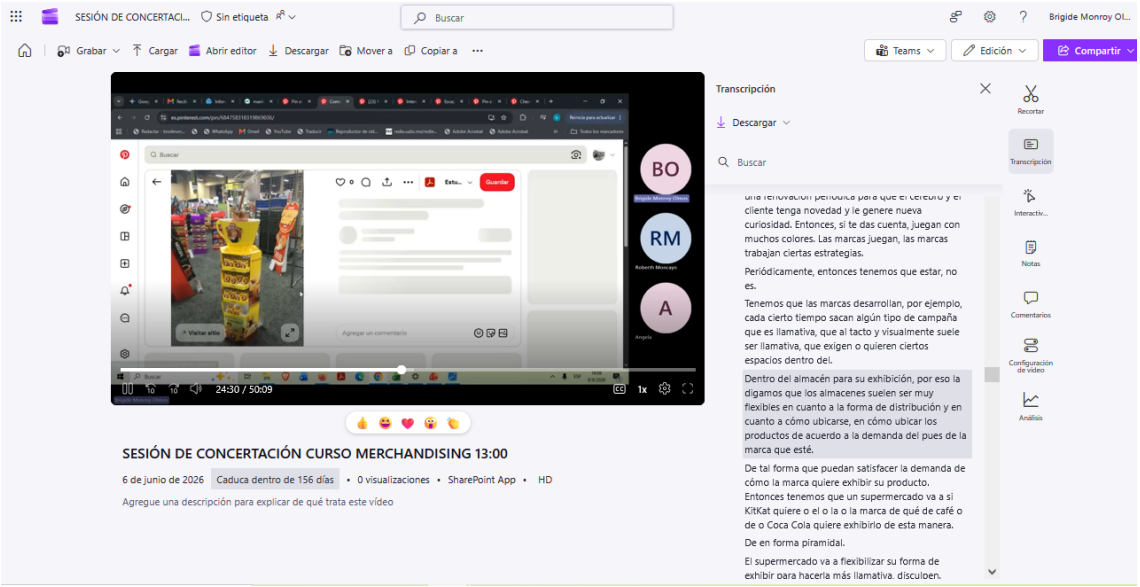
SESIÓN 30 DE MAYO**3510375 -351074** [SESIÓN DE CONCERTACIÓN CURSO MERCHANDISING 1300-20260530_153756-Grabación de la reunión.mp4]
Esta es la segunda sesión explicativa, aunque su nombre corresponde a la sesión de concertación, el desarrollo de la sesión es explicativa.



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



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 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.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

PLAN DE TRABAJO CONCERTADO CON EL APRENDIZ PARA EL DESARROLLO DE LA RUTA DE APRENDIZAJE

Versión: 01

Mayo de 2026

Programa de Formación: APLICACION DEL MERCHANDISING EN PUNTOS DE VENTA

Centro: CENTRO DE LA INNOVACIÓN AGROINSDUSTRIAL Y DE SERVICIOS

I.D 3510374

Nombre Instructor: BRIGIDE MONROY OLMOS

Proyecto (s):

Código 63110192

Resultado (S) de Aprendizaje

R1.	R Mapa conceptual sobre: productos, servicios y características del cliente	R2.	RA2 ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL
R3.		R4.	

RAP	EVIDENCIA	DESCRIPCIÓN DE LAS EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE	FECHA CONCERTACIÓN	TIPO DE EVIDENCIA	FORMA DE ENTREGA	RAP	IDENI	DESCRIPCIÓN DE LAS EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE	FECHA CONCERTACIÓN	TIPO DE EVIDENCIA	FORMA DE
R1.	1	Informe: matriz de análisis estratégico	20 DE ABRIL	P:Producto	Digital	R2.	5	Infografía sobre: exhibición y ubicación de productos	9 DE JUNIO	**P:Producto**	Digital
	2	Cuestionario sobre: conceptos y lineamientos del merchandising	1 DE MAYO	P:Producto	Digital		6	Cuestionario sobre: estímulo en la compra	14 DE JUNIO		
	3	Informe sobre: análisis de clientes y elementos del merchandising en puntos de venta	28 DE MAYO	P:Producto	Digital		7	Video sobre: informe de recomendaciones estratégicas de merchandising en un punto de venta	14 DE JUNIO		
	4						8				
R3	9					R4.	13				
	10						14				
	11						15				
	12						16				

NOMBRE DEL APRENDIZ	FECHA DE ENTREGA REAL 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	JUICIO DE EVALUACION 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	OBSERVACION
KATHERINEAGREDO NUÑEZ																																	NO APROBADO
GINA LYSETTEAHUMADA RODRIGUEZ	15 DE JUNIO	14 DE	12 DE	JUNIO													A	A	A														APROBADO
GREGORYS ABRAHAMALMANZA AÑEZ																		A															NO APROBADO
KELLY JHOANALVAREZ PEREZ																		A															NO APROBADO
KATHERIN PAOLAAMAYA ENCISO																		A															NO APROBADO
YUDDY KARINMERARANGO MARTNEZ																		A															NO APROBADO
NASLY ROSAARIAS VALENCIA																		A															NO APROBADO
MARIA CAMILABAENA SUAREZ																		A															NO APROBADO
OSCAR MAURICIOBASTO ARAQUE																																	NO APROBADO
DEIDANIA PATRICIABETANCUR NARVAEZ																																	NO APROBADO
LAURA SOFIABLANCO MUÑOZ																																	NO APROBADO
JOSE MARIABULES DESTOUESSE																																	NO APROBADO
KELLY YURANIBUSTOS ALVAREZ																																	NO APROBADO
ANGIE LORENACABANZO LAGUNA																																	NO APROBADO
KAREN JULIETHCAMACHO ORTIZ																																	NO APROBADO
INGRID NATALIACAMPOS SERNA																																	NO APROBADO
YULIETH MELISACASAS GONZALEZ																																	NO APROBADO
CESAR ALEJANDROCASTRO HIGUERA	01 DE JUNIO	DE JU	DE JU	12 DE JUNIO													A	A	A	A													APROBADO
JHOVAN DARIOCIRO GIRALDO																	A	A															NO APROBADO
JUAN CAMILOCLARO ARDILA																																	NO APROBADO
HERNAN FELIPEDELGADO BURBANO																																	NO APROBADO
ALLISSONDIAZ CAMPO																																	NO APROBADO
PAOLADIAZ OSORIO																																	NO APROBADO
ANDREAESCOBAR PAREDES																																	NO APROBADO
MARIA YULIANAESPINOSA HOLGUIN	27 DE MAYO	DE MA	DE JUN	11 DE JUNIO													A	A	A	A													APROBADO
DIEGO ALEXANDERESTEPA SUICA																																	NO APROBADO
DIANA KATHERINEFIGUEREDO GOMEZ																																	NO APROBADO
DIANA CAMILAFLOREZ ESPINOSA	24 DE MAYO	24 DE	24 DE	01 DE JUNIO													A	A	A	A													APROBADO
SERGIO EDUARDOGAMBOA MONTAÑEZ																	A	A															NO APROBADO
GUERLY DAYANAGIMENEZ HERNANDEZ																																	NO APROBADO
ANGELA PATRICIAGONZALEZ GONZALEZ	31 DE MAYO	1 DE ,	1 DE JUNIO														A	A	A														APROBADO
YALENA MARIAGONZALEZ RODRIGUEZ																																	NO APROBADO
SARA JIMENAHENAO MEDINA																	A	A															NO APROBADO
JUDY VIVIANAHERNANDEZ LOPEZ																																	NO APROBADO
STEEVEN ALBEIROHERRERA CARDOZO																																	NO APROBADO
VERONICAHERRERA MORENO																	A	A															NO APROBADO
CRISTHIAN HUMBERTOJACOME ATUESTA																																	NO APROBADO
MARIA CAMILAJIMENEZ PEREZ																																	NO APROBADO
JOSE RAULLEAL AGUIRRE	3 DE JUNIO	8 DE JUNIO															A	A	A														APROBADO
INGRIS PAOLALANES ZARATE																																	NO APROBADO
JHON EDISSONLOPEZ HINCAPIE																																	NO APROBADO
DANIEL CAMILOMARTINEZ ALCENDRA																																	NO APROBADO
MARIA FERNANDAMARTINEZ CUEVAS																																	NO APROBADO
NIDIA LUZDARYMATEUS FUQUEN																																	NO APROBADO
LINA ESPERANZAMELO ROMERO																																	NO APROBADO
KATERINEMENDEZ TORRES																																	NO APROBADO
JENNFER ANDREAMUÑOZ LEON																																	NO APROBADO
VANESA ESTEFANIANASPIRAN JOSSA																																	NO APROBADO
ERIKA XIMENANIETO ORTEGA																																	NO APROBADO
YENNY MARCELAORDUZ ACOSTA																	A	A															NO APROBADO
SILVIA JULIANAORTIZ FONSECA	12 DE JUNIO	DE JU	DE JUNIO														A	A	A														NO APROBADO
MARY LUCYPACHECO LEON																																	NO APROBADO
MILETH BEATRIZPACHECO NARVAEZ																																	NO APROBADO
NATALIAPARRA CORREA																																	NO APROBADO
ANYELY MARIANAPEDRERIOS RODRIGUEZ																																	NO APROBADO
CRISTIAN HERNANPEÑA MENDOZA																																	NO APROBADO
PAULA JIMENAPERILLA GIL																																	NO APROBADO
MARYURIPLATA SAAVEDRA																																	NO APROBADO
GLADIS VALENTINAPOLO ATENCIA																																	NO APROBADO
KERIN SAMARQUINTANA VILLARREAL																	A	A															NO APROBADO
DAGNA SARAYRIVAS BETANCOURTH																																	NO APROBADO
GLORIA ELIZABETHRIVEROS CASTELLANOS																																	NO APROBADO
MAURO ALBERTOROBLES ALVARADO																																	NO APROBADO
JUANITA PAOLAROMERO HERNANDEZ																																	NO APROBADO
ELLEN SUSANARUIZ PASTRANA																																	NO APROBADO
JUAN CARLOSSALAS DIAZ																																	NO APROBADO
VICTOR ANDRESSALDARRIAGA GIRALDO																																	NO APROBADO
JESUS EDGARSAMBONI CAMAYO																																	NO APROBADO
LAURA VALENTINASANCHEZ BARRETO																																	NO APROBADO
IRIS GUADALUPESANCHEZ ROPERO																																	NO APROBADO
BELKYS FANETSERRANO DE LA HOZ																	A	A															NO APROBADO
SEBASTIAN ANDRESSIERRA ANAYA																																	NO APROBADO
JEFFERSON DAVIDSIERRA CAMPO																																	NO APROBADO
ANA FELISASUAREZ ORTIZ																																	NO APROBADO
KARLA ZHARICKTARAZONA CARRILLO																																	NO APROBADO
ESTEFANATORRES GUTIERREZ																																	NO APROBADO
ANGIE VANESATORRES MONCADA																																	NO APROBADO
LINA MARCELAURBINA ORTIZ																																	NO APROBADO
JUAN DAVIDVARON BERNAL																	A	A															NO APROBADO
GIALYSON CAPRICEZUÑIGA CAMARGO																																	NO APROBADO

Juicio de Evaluación A : Aprobado D: Desaprobado

Evidencia P: Producto D:Desempeño

Forma de Entrega: F: Física - D: Digital

Causas de deserción: (1) Traslado De Centro : Cambios de Domicilio, Motivos Laborales, Motivos Personales (2)Traslado de Programa: Motivos Personales (3) Condicionamiento: Problemas Disciplinarios, Problemas Académicos, Incumplimientos injustificados (4)Traslado de Jornada: Motivos Laborales, Motivos Personales (5)Cancelación : Deserción Etapa Práctica / Lectiva, Faltas a la Etica Profesional, Condicionamiento Disciplinario, Condicionamiento Académico, Incumplimiento Contrato de Aprendizaje (6) Aplazamiento : Motivos Laborales,Motivos Personales, Enfermedad, Motivos Económicos, Servicio Militar, Calamidad Domestica, Licencia de Maternidad (7) Por parte del Aprendiz: Traslado de Centro,Traslado de Programa, Traslado de Jornada,Retiro Voluntario. (8) Otros. Especificar en observaciones

EXHIBICIÓN Y UBICACIÓN DE PRODUCTOS

UNA EXHIBICIÓN ESTRATÉGICA AUMENTA LAS VENTAS AL CAPTAR LA ATENCIÓN DEL COMPRADOR MEDIANTE UN VISUAL MERCHANDISING EFECTIVO. A CONTINUACIÓN, SE PRESENTA LA ESTRUCTURA VISUAL DE UNA INFOGRAFÍA TÉCNICA PARA OPTIMIZAR LA UBICACIÓN DEL INVENTARIO EN EL PUNTO DE VENTA.

1. NIVELES DE LA GÓNDOLA (UBICACIÓN VERTICAL)

La altura a la que se coloca un artículo determina su volumen de ventas e impacto visual.
Nivel Ojos (1.20m - 1.60m): Zona de percepción alta. Reúne productos de alta rentabilidad, novedades o marcas líderes.
Nivel Manos (0.80m - 1.20m): Zona de accesibilidad directa. Concentra artículos de consumo diario y alta rotación.
Nivel Suelo (Menos de 0.80m): Zona de almacenamiento visible. Se destina a presentaciones grandes, pesadas o productos gancho.
Nivel Cabeza (Más de 1.60m): Zona de posicionamiento de marca. Funciona principalmente para empaques llamativos y señalización.

2. TIPOS DE EXHIBICIÓN EN ESTANTERÍA

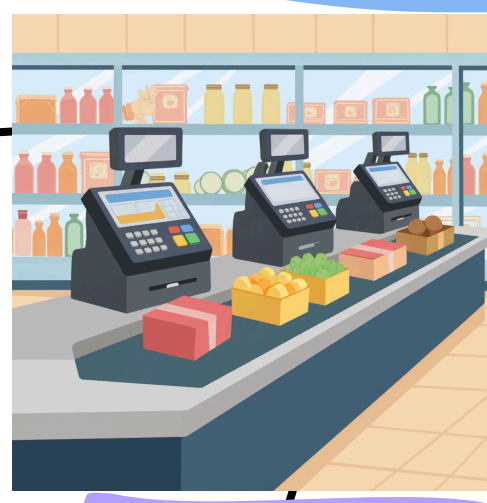
Diferentes formas de ordenar el producto varían la experiencia del cliente.

Vertical: Los productos cubren todos los niveles de la góndola en una misma columna, organizados de menor a mayor tamaño hacia abajo.
Horizontal: Las variedades se distribuyen a lo largo de un mismo estante de izquierda a derecha, facilitando la comparación de precios.
En Bloques: Agrupa artículos de una misma marca o categoría ocupando secciones cuadradas compactas para generar un fuerte impacto visual.

3. ESPACIOS ESPECIALES (ZONAS ADICIONALES)

Estrategias fuera del lineal común para detonar el impulso de compra y elevar el ticket promedio.

Punta de Góndola: Extremos de los pasillos con alta visibilidad, ideales para promociones de temporada o lanzamientos.
Islas: Exhibidores solitarios en zonas de tránsito que permiten al cliente rodear el producto e interactuar de forma masiva.
Checkout (Cajas): Espacio de última parada con productos pequeños de bajo costo para generar compras por impulso de último minuto.



4. REGLAS DE ORO DEL MERCHANDISING VISUAL

Principios para mantener el punto de venta atractivo y rentable.
Regla PEPS: Organizar el inventario de modo que lo Primero en Entrar sea lo Primero en Salir, evitando mermas o caducidades.
Frenteo Continuo: Desplazar los productos hacia el borde delantero del estante para evitar la sensación de desabasto.
Lógica de Asociación: Ubicar productos complementarios juntos (ej. galletas junto a dulces) para incentivar la venta cruzada

Curso: APLICACION DEL MERCHANDISING EN PUNTOS DE VENTA (3510374)
Evidencia: AA2-EV01. Infografía sobre: exhibición y ubicación de productos ...
Ver todos los envíos

MARIA YULIANA ESPINOSA HOLGUIN
1110570310cc, espinosaholguinyuliana@gmail.com

Cambiar usuario

66 de 80 Restablecer preferencias de tabla

Entrega

Enviado para calificar
Calificado
El aprendiz puede editar esta entrega

Infografía .pdf 8 de junio de 2026, 15:58

Comentarios (0)

Calificación

Calificación sobre 100

95

Calificación actual en el libro de calificaciones
A

Comentarios de retroalimentación

Se aplica correctamente la relación entre exhibición y captar la atención del cliente

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

1. DATOS GENERALES

Programa de formación:	Aplicación del *merchandising* 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 *merchandising*.
Actividad de aprendizaje:	**AA2.** Realizar informe de recomendaciones estratégicas de *merchandising* en un punto de venta.
Evidencia de conocimiento:	**AA2-EV01.** Infografía sobre: exhibición y ubicación de productos.
Criterios de evaluación: • Establece estrategias de exhibición de productos y servicios con base en técnicas del *merchandising*. • Ejecuta acciones promocionales y sensoriales de acuerdo a objetivos comerciales y *merchandising*.	

2. LISTA DE CHEQUEO

No.	VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SÍ	NO	
1.	La infografía incluye título claro y relacionado con la exhibición y ubicación de productos.	X		
2.	El diseño es claro, equilibrado y facilita la lectura en formato digital o impreso.	X		
3.	Presenta información precisa sobre la exhibición de productos.	X		
4.	Presenta información precisa sobre la ubicación de productos.	X		
5.	Identifica y caracteriza elementos visuales del punto de venta (iluminación, colores, mobiliario).	X		
6.	Identifica y caracteriza elementos sensoriales del punto de venta (aromas, sonidos, texturas).	X		
7.	La información está organizada de forma jerárquica y comprensible.	X		
8.	Utiliza recursos gráficos atractivos y acordes con el tema (iconos, imágenes, colores).	X		

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

9.	Mantiene coherencia visual y textual con principios de *merchandising*.	X		
10	Cumple con formato, ortografía y calidad visual solicitada para la infografía.	X		

3. EVALUACIÓN:

Observaciones: Elabora de forma creativa la infografía dando claridad en la importancia de la exhibición.

Juicio de Valor: Aprobado

MARIA YULIANA ESPINOZA HOLGUIN

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 17/06/2026

Ficha de Caracterización: 3510374

Cógigo: 63110192

Versión: 1

Denominación: APLICACION 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

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación
CC	1000381444	LAURA VALENTINA	SANCHEZ BARRETO	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1000381444	LAURA VALENTINA	SANCHEZ BARRETO	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1000621940	NATALIA	PARRA CORREA	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1000621940	NATALIA	PARRA CORREA	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1001852646	MARIA CAMILA	JIMENEZ PEREZ	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1001852646	MARIA CAMILA	JIMENEZ PEREZ	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1002374147	JUAN CAMILO	CLARO ARDILA	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1002374147	JUAN CAMILO	CLARO ARDILA	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1003823491	GINA LYSETTE	AHUMADA RODRIGUEZ	POR CERTIFICAR	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	APROBADO
CC	1003823491	GINA LYSETTE	AHUMADA RODRIGUEZ	POR CERTIFICAR	40839 - Surtir 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	APROBADO
CC	1003966929	YULIETH MELISA	CASAS GONZALEZ	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1003966929	YULIETH MELISA	CASAS GONZALEZ	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1004216218	VANESA ESTEFANIA	NASPIRAN JOSSA	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1004216218	VANESA ESTEFANIA	NASPIRAN JOSSA	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1005090900	MARIA FERNANDA	MARTINEZ CUEVAS	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1005090900	MARIA FERNANDA	MARTINEZ CUEVAS	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1005288386	DIANA CAMILA	FLOREZ ESPINOSA	POR CERTIFICAR	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	APROBADO
CC	1005288386	DIANA CAMILA	FLOREZ ESPINOSA	POR CERTIFICAR	40839 - Surtir 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	APROBADO
CC	1005625541	SEBASTIAN ANDRES	SIERRA ANAYA	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1005625541	SEBASTIAN ANDRES	SIERRA ANAYA	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1006009993	LAURA SOFIA	BLANCO MUÑOZ	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1006009993	LAURA SOFIA	BLANCO MUÑOZ	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1006506637	GUERLY DAYANA	GIMENEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1006506637	GUERLY DAYANA	GIMENEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
TI	1007453614	JUAN DAVID	VARON BERNAL	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
TI	1007453614	JUAN DAVID	VARON BERNAL	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1010760610	SARA JIMENA	HENAO MEDINA	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1010760610	SARA JIMENA	HENAO MEDINA	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1012316635	DIANA KATHERINE	FIGUEREDO GOMEZ	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1012316635	DIANA KATHERINE	FIGUEREDO GOMEZ	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1012916030	ANGIE LORENA	CABANZO LAGUNA	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1012916030	ANGIE LORENA	CABANZO LAGUNA	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1013656161	KATHERIN PAOLA	AMAYA ENCISO	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1013656161	KATHERIN PAOLA	AMAYA ENCISO	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1016058038	JENNIFER ANDREA	MUÑOZ LEON	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1016058038	JENNIFER ANDREA	MUÑOZ LEON	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1020437992	JHON EDISSON	LOPEZ HINCAPIE	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1020437992	JHON EDISSON	LOPEZ HINCAPIE	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1023369107	ESTEFANA	TORRES GUTIERREZ	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1023369107	ESTEFANA	TORRES GUTIERREZ	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1030600348	DAGNA SARAY	RIVAS BETANCOURTH	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1030600348	DAGNA SARAY	RIVAS BETANCOURTH	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1032464917	KATERINE	MENDEZ TORRES	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1032464917	KATERINE	MENDEZ TORRES	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1032490738	JOSE MARIA	BUILES DESTOUESSE	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1032490738	JOSE MARIA	BUILES DESTOUESSE	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1033686793	ANGELA PATRICIA	GONZALEZ GONZALEZ	POR CERTIFICAR	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	APROBADO
CC	1033686793	ANGELA PATRICIA	GONZALEZ GONZALEZ	POR CERTIFICAR	40839 - Surtir 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	APROBADO
CC	1036647621	JHOVAN DARIO	CIRO GIRALDO	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1036647621	JHOVAN DARIO	CIRO GIRALDO	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1041693176	ALLISSON	DIAZ CAMPO	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1041693176	ALLISSON	DIAZ CAMPO	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1042250581	GLADIS VALENTINA	POLO ATENCIA	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1042250581	GLADIS VALENTINA	POLO ATENCIA	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1043137896	KELLY YURANI	BUSTOS ALVAREZ	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1043137896	KELLY YURANI	BUSTOS ALVAREZ	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1044428984	DANIEL CAMILO	MARTINEZ ALCENDRA	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1044428984	DANIEL CAMILO	MARTINEZ ALCENDRA	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1048847485	PAULA JIMENA	PERILLA GIL	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1048847485	PAULA JIMENA	PERILLA GIL	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1049607057	GIALYSON CAPRICE	ZUÑIGA CAMARGO	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1049607057	GIALYSON CAPRICE	ZUÑIGA CAMARGO	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1049622751	YALENA MARIA	GONZALEZ RODRIGUEZ	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1049622751	YALENA MARIA	GONZALEZ RODRIGUEZ	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1053331334	INGRID NATALIA	CAMPOS SERNA	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1053331334	INGRID NATALIA	CAMPOS SERNA	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1061751251	KATHERINE	AGREDO NUÑEZ	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1061751251	KATHERINE	AGREDO NUÑEZ	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1061756556	JESUS EDGAR	SAMBONI CAMAYO	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1061756556	JESUS EDGAR	SAMBONI CAMAYO	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1065831942	JEFFERSON DAVID	SIERRA CAMPO	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO

CC	1065831942	JEFFERSON DAVID	SIERRA CAMPO	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1067091350	ELLEN SUSANA	RUIZ PASTRANA	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1067091350	ELLEN SUSANA	RUIZ PASTRANA	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1067941685	MILETH BEATRIZ	PACHECO NARVAEZ	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1067941685	MILETH BEATRIZ	PACHECO NARVAEZ	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1072745532	KAREN JULIETH	CAMACHO ORTIZ	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1072745532	KAREN JULIETH	CAMACHO ORTIZ	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1073514941	ANYELY MARIANA	PEDREROS RODRIGUEZ	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1073514941	ANYELY MARIANA	PEDREROS RODRIGUEZ	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1075792047	YUDDY KARINNIER	ARANGO MARTNEZ	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1075792047	YUDDY KARINNIER	ARANGO MARTNEZ	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1077143486	LINA ESPERANZA	MELO ROMERO	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1077143486	LINA ESPERANZA	MELO ROMERO	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1082840840	MAURO ALBERTO	ROBLES ALVARADO	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1082840840	MAURO ALBERTO	ROBLES ALVARADO	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1086363173	DEIDANIA PATRICIA	BETANCUR NARVAEZ	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1086363173	DEIDANIA PATRICIA	BETANCUR NARVAEZ	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1090434954	ERIKA XIMENA	NIETO ORTEGA	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1090434954	ERIKA XIMENA	NIETO ORTEGA	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1090502702	LINA MARCELA	URBINA ORTIZ	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1090502702	LINA MARCELA	URBINA ORTIZ	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1090510327	CRISTHIAN HUMBERTO	JACOME ATUESTA	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1090510327	CRISTHIAN HUMBERTO	JACOME ATUESTA	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1090511801	ANGIE VANESA	TORRES MONCADA	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1090511801	ANGIE VANESA	TORRES MONCADA	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
TI	1093295168	KARLA ZHARICK	TARAZONA CARRILLO	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
TI	1093295168	KARLA ZHARICK	TARAZONA CARRILLO	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1093777103	IRIS GUADALUPE	SANCHEZ ROPERO	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1093777103	IRIS GUADALUPE	SANCHEZ ROPERO	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1098071089	SILVIA JULIANA	ORTIZ FONSECA	POR CERTIFICAR	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	APROBADO
CC	1098071089	SILVIA JULIANA	ORTIZ FONSECA	POR CERTIFICAR	40839 - Surtir 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	APROBADO
CC	1098635138	PAOLA	DIAZ OSORIO	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1098635138	PAOLA	DIAZ OSORIO	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1098666590	OSCAR MAURICIO	BASTO ARAQUE	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1098666590	OSCAR MAURICIO	BASTO ARAQUE	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1098682521	YENNY MARCELA	ORDUZ ACOSTA	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1098682521	YENNY MARCELA	ORDUZ ACOSTA	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1102716618	MARYURI	PLATA SAAVEDRA	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1102716618	MARYURI	PLATA SAAVEDRA	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1109244050	KERIN SAMAR	QUINTANA VILLARREAL	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1109244050	KERIN SAMAR	QUINTANA VILLARREAL	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1110537134	JUANITA PAOLA	ROMERO HERNANDEZ	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1110537134	JUANITA PAOLA	ROMERO HERNANDEZ	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1110570310	MARIA YULIANA	ESPINOSA HOLGUIN	POR CERTIFICAR	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	APROBADO
CC	1110570310	MARIA YULIANA	ESPINOSA HOLGUIN	POR CERTIFICAR	40839 - Surtir 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	APROBADO
CC	1110593645	STEEVEN ALBEIRO	HERRERA CARDOZO	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1110593645	STEEVEN ALBEIRO	HERRERA CARDOZO	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1121861269	DIEGO ALEXANDER	ESTEPA SUICA	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1121861269	DIEGO ALEXANDER	ESTEPA SUICA	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1121936974	JUAN CARLOS	SALAS DIAZ	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1121936974	JUAN CARLOS	SALAS DIAZ	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1128444712	MARIA CAMILA	BAENA SUAREZ	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1128444712	MARIA CAMILA	BAENA SUAREZ	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1129492800	BELKYS FANET	SERRANO DE LA HOZ	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1129492800	BELKYS FANET	SERRANO DE LA HOZ	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1129524800	INGRIS PAOLA	LLANES ZARATE	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1129524800	INGRIS PAOLA	LLANES ZARATE	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1140872054	VERONICA	HERRERA MORENO	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1140872054	VERONICA	HERRERA MORENO	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1143359458	KELLY JHOANA	ALVAREZ PEREZ	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1143359458	KELLY JHOANA	ALVAREZ PEREZ	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
TI	1151480860	GREGORYS ABRAHAM	ALMANZA AÑEZ	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
TI	1151480860	GREGORYS ABRAHAM	ALMANZA AÑEZ	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1193035257	HERNAN FELIPE	DELGADO BURBANO	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1193035257	HERNAN FELIPE	DELGADO BURBANO	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1193035601	CRISTIAN HERNAN	PEÑA MENDOZA	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	1193035601	CRISTIAN HERNAN	PEÑA MENDOZA	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	1233694053	CESAR ALEJANDRO	CASTRO HIGUERA	POR CERTIFICAR	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	APROBADO
CC	1233694053	CESAR ALEJANDRO	CASTRO HIGUERA	POR CERTIFICAR	40839 - Surtir 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	APROBADO
CC	41931623	NASLY ROSA	ARIAS VALENCIA	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	41931623	NASLY ROSA	ARIAS VALENCIA	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	4514208	VICTOR ANDRES	SALDARRIAGA GIRALDO	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	4514208	VICTOR ANDRES	SALDARRIAGA GIRALDO	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	46450371	NIDIA LUZDARY	MATEUS FUQUEN	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	46450371	NIDIA LUZDARY	MATEUS FUQUEN	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	52274837	MARY LUCY	PACHECO LEON	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	52274837	MARY LUCY	PACHECO LEON	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	52958391	GLORIA ELIZABETH	RIVEROS CASTELLANOS	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	52958391	GLORIA ELIZABETH	RIVEROS CASTELLANOS	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	53092746	JUDY VIVIANA	HERNANDEZ LOPEZ	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	53092746	JUDY VIVIANA	HERNANDEZ LOPEZ	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	63479856	ANA FELISA	SUAREZ ORTIZ	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	63479856	ANA FELISA	SUAREZ ORTIZ	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	66959712	ANDREA	ESCOBAR PAREDES	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO

CC	66959712	ANDREA	ESCOBAR PAREDES	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO
CC	80732197	JOSE RAUL	LEAL AGUIRRE	POR CERTIFICAR	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	APROBADO
CC	80732197	JOSE RAUL	LEAL AGUIRRE	POR CERTIFICAR	40839 - Surtir 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	APROBADO
CC	91452730	SERGIO EDUARDO	GAMBOA MONTAÑEZ	EN FORMACION	40839 - Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising	735764 - 2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.	NO APROBADO
CC	91452730	SERGIO EDUARDO	GAMBOA MONTAÑEZ	EN FORMACION	40839 - Surtir 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	NO APROBADO

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

1. DATOS GENERALES

Programa de formación:	Aplicación del *merchandising* 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 *merchandising*.
Actividad de aprendizaje:	**AA1.** Realizar informe de análisis de clientes e identificación de elementos del *merchandising* en un punto de venta.
Evidencia de conocimiento:	**AA1-EV01.** Mapa conceptual sobre: productos, servicios y características del cliente.
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 *merchandising*.	

2. LISTA DE CHEQUEO

No.	VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SÍ	NO	
1.	El mapa conceptual incluye el concepto de producto con definición clara y correcta.	X		
2.	Incluye ejemplos o clasificaciones de productos relevantes al contexto de ventas.	X		
3.	El mapa conceptual incluye el concepto de servicio con definición clara y correcta.	X		
4.	Incluye ejemplos o clasificaciones de servicios relevantes al contexto de ventas.	X		
5.	Describe las características del cliente (perfil, necesidades, hábitos, preferencias).	X		
6.	Establece relaciones claras entre productos, servicios y características del cliente mediante conectores o palabras enlace.	X		
7.	La estructura del mapa conceptual es jerárquica y coherente (de lo general a lo específico).	X		
8.	La información es precisa, pertinente y redactada con terminología técnica.	X		

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

9.	Presenta el mapa conceptual de forma clara, ordenada y visualmente comprensible.	X		
10	Cumple con las indicaciones dadas para formato, presentación y extensión solicitada.	X		

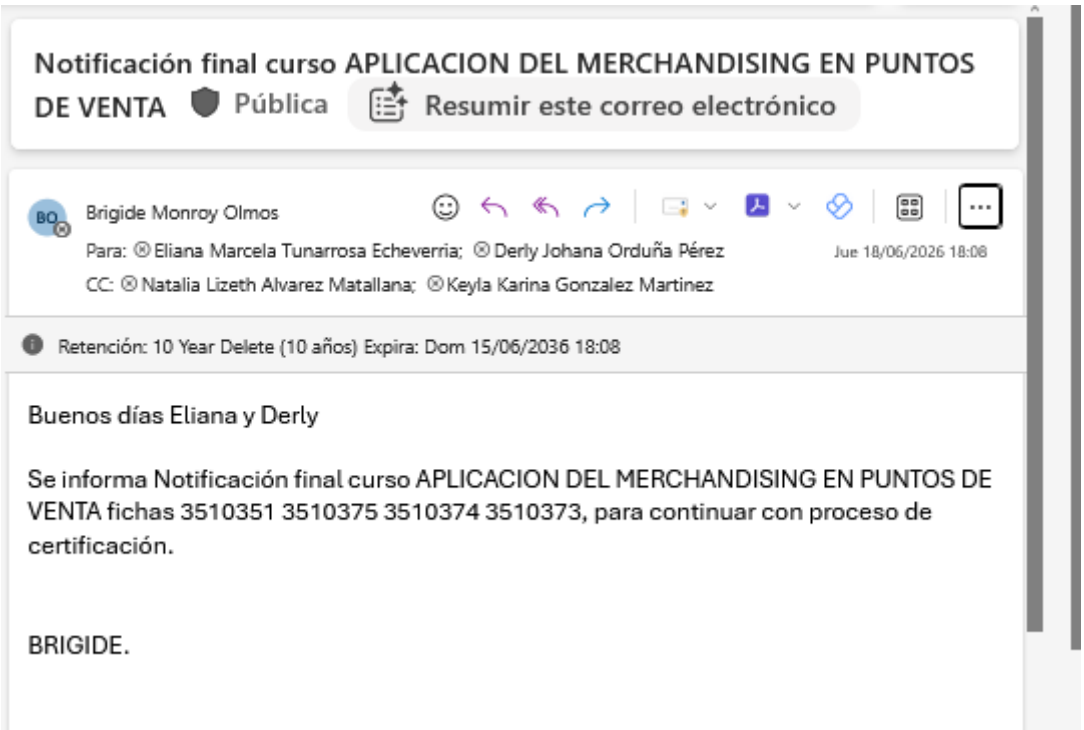
3. EVALUACIÓN:

Observaciones: Explica correctamente los conceptos básicos de merchandising

Juicio de Valor: Aprobado

KELLY JHOANA HOYOS ROMERO

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.