

PAIS: _____

INFORMACION DEL ASESOR EN BUENAS PRACTICAS DE GESTION COMERCIAL	
Nombre Asesor :	Fecha de Elaboración del Informe :
Documento de Identidad:	No Celular:
Ubicación Geográfica :Departamento, Municipio, Localidad (Asignada al Asesor):	Correo Electrónico del Asesor:
Entidad Acompañante que representa:	No de Organizaciones asignadas:
Nombre y Sigla de cada una de las organizaciones Asignadas:	
SITUACION ACTUAL DE LAS ORGANIZACIONES ODB COMO RESULTADO DE LA ASESORIA COMERCIAL	
<p>ORGANIZACIÓN No 1</p> <p>Nombre y Sigla de la Organización ODB:</p> <p>Nombre del Representante Legal:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mencione los avances logrados con la organización ODB a nivel comercial en la parte practica: (Para ello tome como referencia los productos presentados - Plan de Comercialización- Portafolio) 2. Mencione que competencias comerciales logro potenciar y desarrollar con la organización: (Para Ello tome como referencia su trabajo metodológico de enseñanza con la organización) 	

3. Que recomendaciones de tipo comercial brindaría a la organización ODB para que el plan de comercialización sea efectivamente desarrollado y no termine como un documento guardado en la biblioteca de la organización:
4. Que dificultades se presentaron en el desarrollo de su labor con la organización:

ORGANIZACIÓN No 2

Nombre y Sigla de la Organización ODB:

Nombre del Representante Legal:

1. Mencione los avances logrados con la organización ODB a nivel comercial en la parte practica: **(Para ello tome como referencia los productos presentados - Plan de Comercialización- Portafolio)**
2. Mencione que competencias comerciales logro potenciar y desarrollar con la organización: **(Para Ello tome como referencia su trabajo metodológico de enseñanza con la organización)**
3. Que recomendaciones de tipo comercial brindaría a la organización ODB para que el plan de comercialización sea efectivamente desarrollado y no termine como un documento guardado en la biblioteca de la organización:
4. Que dificultades se presentaron en el desarrollo de su labor con la organización:

ORGANIZACIÓN No 3

Nombre y Sigla de la Organización ODB:

Nombre del Representante Legal:

1. Mencione los avances logrados con la organización ODB a nivel comercial en la parte practica: **(Para ello tome como referencia los productos presentados - Plan de Comercialización- Portafolio)**
2. Mencione que competencias comerciales logro potenciar y desarrollar con la organización: **(Para Ello tome como referencia su trabajo metodológico de enseñanza con la organización)**
3. Que recomendaciones de tipo comercial brindaría a la organización ODB para que el plan de comercialización sea efectivamente desarrollado y no termine como un documento guardado en la biblioteca de la organización:
4. Que dificultades se presentaron en el desarrollo de su labor con la organización:

ORGANIZACIÓN No 4

Nombre y Sigla de la Organización ODB:

Nombre del Representante Legal:

1. Mencione los avances logrados con la organización ODB a nivel comercial en la parte practica: **(Para ello tome como referencia los productos presentados - Plan de Comercialización- Portafolio)**
2. Mencione que competencias comerciales logro potenciar y desarrollar con la organización: **(Para Ello tome**

como referencia su trabajo metodológico de enseñanza con la organización)

3. Que recomendaciones de tipo comercial brindaría a la organización ODB para que el plan de comercialización sea efectivamente desarrollado y no termine como un documento guardado en la biblioteca de la organización:
4. Que dificultades se presentaron en el desarrollo de su labor con la organización:

ORGANIZACIÓN No 5

Nombre y Sigla de la Organización ODB:

Nombre del Representante Legal:

1. Mencione los avances logrados con la organización ODB a nivel comercial en la parte practica: (**Para ello tome como referencia los productos presentados - Plan de Comercialización- Portafolio**)
2. Mencione que competencias comerciales logro potenciar y desarrollar con la organización: (**Para Ello tome como referencia su trabajo metodológico de enseñanza con la organización**)
3. Que recomendaciones de tipo comercial brindaría a la organización ODB para que el plan de comercialización sea efectivamente desarrollado y no termine como un documento guardado en la biblioteca de la organización:
4. Que dificultades se presentaron en el desarrollo de su labor con la organización:

ORGANIZACIÓN No 6

Nombre y Sigla de la Organización ODB:

Nombre del Representante Legal:

1. Mencione los avances logrados con la organización ODB a nivel comercial en la parte practica: **(Para ello tome como referencia los productos presentados - Plan de Comercialización- Portafolio)**
2. Mencione que competencias comerciales logro potenciar y desarrollar con la organización: **(Para Ello tome como referencia su trabajo metodológico de enseñanza con la organización)**
3. Que recomendaciones de tipo comercial brindaría a la organización ODB para que el plan de comercialización sea efectivamente desarrollado y no termine como un documento guardado en la biblioteca de la organización:
4. Que dificultades se presentaron en el desarrollo de su labor con la organización:

ORGANIZACIÓN No 7

Nombre y Sigla de la Organización ODB:

Nombre del Representante Legal:

1. Mencione los avances logrados con la organización ODB a nivel comercial en la parte practica: **(Para ello tome como referencia los productos presentados - Plan de Comercialización- Portafolio)**

2. Mencione que competencias comerciales logro potenciar y desarrollar con la organización: **(Para Ello tome como referencia su trabajo metodológico de enseñanza con la organización)**

3. Que recomendaciones de tipo comercial brindaría a la organización ODB para que el plan de comercialización sea efectivamente desarrollado y no termine como un documento guardado en la biblioteca de la organización:

4. Que dificultades se presentaron en el desarrollo de su labor con la organización:

Que recomendaciones formularía usted a consorcio con respecto al programa ejecutado:

Firma del Asesor
