

## Organización plataforma Territorio

### Ficha 2517026

The image displays two screenshots of the Territorium platform interface, showing the structure and content of a technical training program.

**Top Screenshot: PROGRAMA DE FORMACIÓN TÉCNICO EN SERVICIOS COMERCIALES Y FINANCIEROS**

The left sidebar shows the navigation menu with the following structure:

- Servicios Comerciales Y Financieros (2517026 Pry 2410150)
- PROYECTO
  - GENERALIDADES
    - Diseño Curricular
      - Programa de formación Técnico en Servicios Comerciales y Financieros** (selected)
    - Proyecto Formativo
    - Planeación Pedagógica
  - FASES DEL PROYECTO FORMATIVO
    - ETAPA PRODUCTIVA
      - Fase 1
      - Fase 2
    - EJECUCIÓN
      - Guía Técnica de Ventas y Propuesta comercial

The main content area displays the program details:

**PROGRAMA DE FORMACIÓN TÉCNICO EN SERVICIOS COMERCIALES Y FINANCIEROS**

Programa de formación Técnico en Servicios Comerciales y Financieros

- Ocultar descripción

1 de 2

**Programa de formación Técnico en Servicios Comerciales y Financieros**

LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE  
RED TECNOLÓGICA: TECNOLOGÍAS DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y SERVICIOS FINANCIEROS  
RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN GESTIÓN ADMINISTRATIVA, Y FINANCIERA

**1. INFORMACIÓN BÁSICA DEL PROGRAMA DE FORMACION TITULADA**

|                                |                                     |
|--------------------------------|-------------------------------------|
| 1.1 Denominación del Programa: | SERVICIOS COMERCIALES Y FINANCIEROS |
|--------------------------------|-------------------------------------|

1 de 2

**Bottom Screenshot: PROYECTO FORMATIVO**

The left sidebar shows the navigation menu with the following structure:

- Servicios Comerciales Y Financieros (2517026 Pry 2410150)
- PROYECTO
  - GENERALIDADES
    - Diseño Curricular
      - Programa de formación Técnico en Servicios Comerciales y Financieros
    - Proyecto Formativo** (selected)
    - Planeación Pedagógica
  - FASES DEL PROYECTO FORMATIVO
    - ETAPA PRODUCTIVA
      - Fase 1
      - Fase 2
    - EJECUCIÓN
      - Guía Técnica de Ventas y Propuesta comercial

The main content area displays the project details:

**PROYECTO FORMATIVO**

Proyecto formativo

- Ocultar descripción

1 de 2

**Proyecto formativo**

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA  
Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol  
Procedimiento Ejecución de la Formación  
**PROYECTO FORMATIVO**

**1. Información básica del proyecto**

|                               |                                                                                                                                                  |                            |                           |                       |   |                   |   |
|-------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|---------------------------|-----------------------|---|-------------------|---|
| Código Proyecto SOFIA:        | 2383341                                                                                                                                          | Código del Programa SOFIA: | 133303                    | Versión del Programa: | 1 | Fichas asociadas: | 0 |
| 1.1 Centro de Formación:      | CENTRO DE SERVICIOS FINANCIEROS                                                                                                                  | 1.2 Regional:              | REGIONAL DISTRITO CAPITAL |                       |   |                   |   |
| 1.3 Nombre del proyecto:      | GESTIÓN EN LA RELACIÓN CON EL CLIENTE APOYADO DE HERRAMIENTAS DIGITALES, COMO ESTRATEGIA PARA CONSOLIDAR LA LEALTAD EN LAS ENTIDADES FINANCIERAS |                            |                           |                       |   |                   |   |
| 1.4 Programa de Formación al: | EMPRESARIOS COMERCIALES EN EL MANEJO DE...                                                                                                       |                            |                           |                       |   |                   |   |

1 de 2



 SANDRA MILENA MEDINA

Servicios Comerciales Y Financieros (2517026 Pry 2410150)

PROYECTO

GENERALIDADES

Diseño Curricular

Programa de formación Técnico en Servicios Comerciales y Financieros ✓

Proyecto Formativo

Proyecto formativo ✓

Planeación Pedagógica.

Planeación Pedagógica ✓

FASES DEL PROYECTO FORMATIVO

ETAPA PRODUCTIVA

Fase 1

Fase 2

SEGUIMIENTO

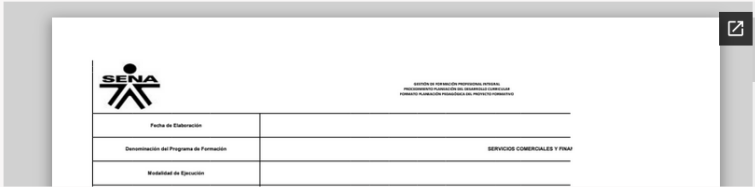
## PLANEACIÓN PEDAGÓGICA

Planeación Pedagógica

- Ocultar descripción

🏠 ⌚ 1 de 2 ⌚

### Planeación Pedagógica



🏠 ⌚ 1 de 2 ⌚

Vista

Aprendiz

Regresar

Soy Eval

https://sena.territorio.la/init.phpTerritorium 2019 © Todos los derechos reservados.11:54 p. m. 14/07/2023



 SANDRA MILENA MEDINA

SERVICIOS COMERCIALES Y FINANCIEROS (2517026 PRY 2410150)

Servicios Comerciales Y Financieros (2517026 Pry 2410150)

PROYECTO

GENERALIDADES

FASES DEL PROYECTO FORMATIVO

ETAPA PRODUCTIVA

Plan de trabajo Etapa productiva- Desarrollo de las bitácoras ✓

Aprendiz la etapa productiva, es aquella en la que usted aplica, complementa, fortalece y consolida sus competencias afines, en términos de conocimiento, habilidades y actitudes.

## PLAN DE TRABAJO ETAPA PRODUCTIVA- DESARROLLO DE LAS BITÁCORAS

Plan de trabajo Etapa productiva- Desarrollo de las bitácoras

- Ocultar descripción

🏠 ⌚ 1 de 2 ⌚

### Plan de trabajo Etapa productiva- Desarrollo de las bitácoras



**INSTITUCIÓN EDUCATIVA HOGAR NAZARETH**  
**Hermanitas de los Pobres de San Pedro Claver**  
Resolución N° 432 de Agosto 25 de 1999 y 2546 Noviembre 28 de 2002  
NIT 816 008 405-6 Registro DANE N° 166170000388



Se da en 2017 2020Se da en 2017 2020

|   |                                                         |                     |    |
|---|---------------------------------------------------------|---------------------|----|
| 7 | Portafolio de Servicios y productos financieros en RED. | 13 de julio de 2023 |    |
| 8 | Informe jornada de vinculación de cliente v             | 13 de julio de 2023 | 84 |

🏠 ⌚ 1 de 2 ⌚

Vista

Aprendiz

Regresar

Soy Eval

Territorium 2019 © Todos los derechos reservados.11:54 p. m. 14/07/2023



 SANDRA MILENA MEDINA

 Servicios Comerciales Y Financieros (2517026 Pty 2410150)

 PROYECTO

 GENERALIDADES

 FASES DEL PROYECTO FORMATIVO

 ETAPA PRODUCTIVA

 Fase 1

 Fase 2

 EJECUCIÓN

 Guía\_ Técnica de Ventas y Propuesta comercial

 **Guía Técnica de Ventas**

 Plan de Trabajo Concertado - Guía Técnica de Ventas y Propuesta comercial

 Material de Apoyo- Guía\_ Técnica de Ventas y Propuesta

## GUÍA TÉCNICA DE VENTAS

Guía Técnica de Ventas

[- Ocultar descripción](#)

 1 de 2

### Guía Técnica de Ventas

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE: TÉCNICA DE VENTAS

- **Denominación del Programa de Formación:** Técnico en Servicios Comerciales y Financieros.
- **Código del Programa de Formación:** 133303 v.1
- **Nombre del Proyecto:** Gestión en la relación con el cliente apoyado de herramientas digitales, como estrategia para consolidar la lealtad en las entidades financieras.

 1 de 2

Vista

☐ Aprendiz

 Regresar

 ¡Fin!

https://sena.territorio.la/init.php

Territorium 2019 © Todos los derechos reservados.



19°C Mayorm. nubla...

11:55 p. m.  
14/07/2023



 SANDRA MILENA MEDINA

 ETAPA PRODUCTIVA

 Fase 1

 Fase 2

 EJECUCIÓN

 Guía\_ Técnica de Ventas y Propuesta comercial

 **Guía Técnica de Ventas**

 Plan de Trabajo Concertado - Guía Técnica de Ventas y Propuesta comercial

 **Plan de trabajo concertado RAP: técnicas de ventas**

 Material de Apoyo- Guía\_ Técnica de Ventas y Propuesta comercial

 Instrumentos de evaluación- Guía Técnica de Ventas y Propuesta Comercial

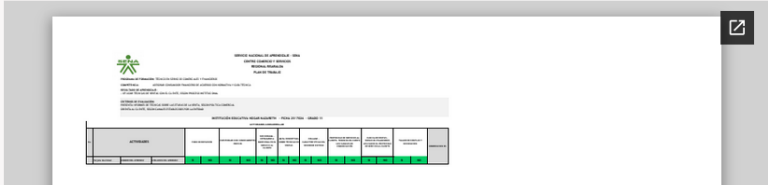
## PLAN DE TRABAJO CONCERTADO RAP: TÉCNICAS DE VENTAS

Plan de trabajo concertado RAP: técnicas de ventas

[- Ocultar descripción](#)

 1 de 2

### Plan de trabajo concertado RAP: técnicas de ventas



 1 de 2

Vista

☐ Aprendiz

 Regresar

 ¡Fin!

https://sena.territorio.la/init.php

Territorium 2019 © Todos los derechos reservados.



19°C Mayorm. nubla...

11:55 p. m.  
14/07/2023

    SANDRA MILENA MEDINA 

**MATERIAL DE APOYO GUÍA TÉCNICA DE VENTAS**

Material de apoyo Guía Técnica de Ventas  
- Ocultar descripción

  1 de 4 

 **¿Cuáles son las técnicas de ventas?**

Archivos:  
[Cunnlesonnlasntnncicasnderventas.pdf](#)

  1 de 4 

**Regresar**

 **Buy Eval**

Vista ☐ Aprendiz ☐

Territorium 2019 © Todos los derechos reservados.

    SANDRA MILENA MEDINA 

**INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN GUÍA TÉCNICAS DE VENTAS**

Instrumentos de evaluación Guía Técnicas de ventas  
- Ocultar descripción

  1 de 1 

 **Listas de chequeo y rubrica**

Archivos:  
[ListandenChequeonTnnncicandenVentas.docx](#)  
[RnnbricanTnnncicandenVentas.docx](#)  
[ListandenChequeonparanexposiciones.docx](#)

  1 de 1 

**Regresar**

 **Buy Eval**

Vista ☐ Aprendiz ☐

Territorium 2019 © Todos los derechos reservados.

Inicio



 SANDRA MILENA MEDINA 

Actividades

Conflicto y negociación-  
Guía Técnica de  
ventas

Conceptos de  
matemáticas  
financieras

Casos prácticos  
matemáticas  
financieras

Gamificación -  
Educaplay -  
conceptos  
financieros

Conflicto y  
negociación-  
Guía Técnica  
de ventas

Conceptos de  
matemáticas  
financieras

Casos  
prácticos  
matemáticas  
financieras

## INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN GUÍA TÉCNICAS DE VENTAS

Instrumentos de evaluación Guía Técnicas de ventas

[- Ocultar descripción](#)

 1 de 1 



### Listas de chequeo y rubrica

Archivos:

[ListandenChequeonTnncnicandenVentas.docx](#)

[RnnbricanTnncnicandenVentas.docx](#)

[ListandenChequeonparanexposiciones.docx](#)

 1 de 1 



Vista

☐

Aprende



Regresar

https://sena.territorio.la/init.php

Territorium 2019 © Todos los derechos reservados.



19°C Mayorm. nubla... ESP 11:56 p. m. 14/07/2023