OBLIGACION No 1
CRONOGRAMA_ FICHAS 3446449, 3446459, 3446460
CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES
PROGRAMA DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:
TÉCNICAS EN VENTA
SENA: GESTIÒN DE MERCADOS, LOGÌSTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACIÒN – REGIONAL DISTRITO CAPITAL

FECHA DE INICIO DE FORMACIÓN:	**09/03/2026**
FECHA LÍMITE DE RECEPCIÓN DE ACTIVIDADES:	**06/04/2026**

UNIDAD TEMÁTICA O ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	RESULTADO DE APRENDIZAJE (RAP)	CONFERENCIAS WEB (FECHA – HORA)	EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE	FECHAS DE ENTREGA	
				INICIA	FINALIZA
Actividades iniciales	**N/A**	**N/A**	Actualización de los datos personales. ***No Calificable***. Participación en el "Foro Social". ***No Calificable***. Sondeo de conocimientos previos ***No Calificable***.	10/03/2026	13/03(2026
AA1. Establecer y estructurar técnicas de negociación de acuerdo con las características del cliente.	**260101021-01.** Realizar el proceso de la venta de productos y servicios siguiendo procedimientos para negociar un producto o servicio en un mercado específico.	09/02/2026 a las 07:00-P.M*	**Evidencia de conocimiento:** **AA1-EV01**. Cuestionario. Técnicas de negociación y perfil de clientes. ***Calificable***	10/03/2026	16/03(2026
			Evidencia de producto: **AA1-EV02**. Presentación. Técnicas de ventas de productos de consumo masivo. ***Calificable***	10/03/2026	16/03(2026
AA1. Establecer y estructurar técnicas de negociación de acuerdo con las características del cliente.	**260101021-02.** Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.	16/02/2026 a las 07:00-PM*	**Evidencia de conocimiento:** **AA1-EV03.** Cuestionario. Proceso de venta. ***Calificable***	17/03//2026	23/03//2026
			Evidencia de desempeño: **AA1-EV04.** Foro temático: tipos de negociaciones. ***Calificable***	17/03//2026	23/03//2026

AA2. Proyectar el plan de cierre de ventas, de acuerdo con la estrategia de negociación definida identificando al consumidor.	**260101021-03.** Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes.	23/02/2026 a las 07:00-PM *	**Evidencia de producto:** **AA2-EV02.** Presentación: comparativo cierre de ventas AIDA vs SPIN. ***Calificable***	24/03/2026	30/03/2026
AA2. Proyectar el plan de cierre de ventas, de acuerdo con la estrategia de negociación definida identificando al consumidor.	**260101021-04.** Evaluar el proceso de negociación, teniendo en cuenta, las condiciones del mercado y políticas de la empresa.	02/03/2026 a las 07:00-PM *	**Evidencia de conocimiento:** **AA2-EV03.** Cuestionario. Proceso de negociación. ***Calificable***	31/03/2026	6/04/2026
			Evidencia de desempeño: AA2-EV04. Dcumento: análisis del resultado de ventas. ***Calificable***	31/03/2026	6/04/2026
FECHA LÍMITE DE RECEPCIÓN DE ACTIVIDADES - 06/04/2026					
CRITERIO DE EVALUACIÓN: A= Aprobado D= No aprobado					
***Horario sujeto a variación. Siempre que se dé un cambio en la programación, el instructor lo comunicará oportunamente a través de anuncios y/o correo electrónico.**					

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

DESARROLLO DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LO PERSONAL Y LABORAL

FECHA DE INICIO: 09/03/2026.
FECHA LÍMITE ENVÍO DE EVIDENCIAS: 06/04/2026. **FECHA DE CIERRE: 08/04/2026**.

GUÍA DE APRENDIZAJE	RESULTADO DE APRENDIZAJE A ALCANZAR	SESIONES EN LÍNEA	TIIPO DE EVIDENCIA	TIEMPOS DE ENTREGA	
				INICIA	TERMINA
Actividades Iniciales	**N/A**	**N/A**	Actualización de datos de personales. Foro social.	**09/03/2026**	**15/03/2026**
Actividad de Aprendizaje 1: Reconocer las emociones que experimenta el ser humano y su incidencia sobre una convivencia basada en principios y valores humanos.	*Identificar emociones que experimenta el ser humano, mediante la expresión de sentimientos, pensamientos y comportamientos, acordes con las exigencias de la convivencia basada en principios y valores humanos.*	**12/03/2026** a las **07:P.M** *	Mapa conceptual: Características de las emociones y los sentimientos	**09/03/2026**	**16/03/2026**
Actividad de Aprendizaje 2: Estimar la inteligencia emocional como herramienta para superar debilidades y fracasos en el ámbito de las relaciones personales y laborales.	*Considerar la inteligencia emocional como herramienta para superar debilidades y fracasos en el ámbito de las relaciones personales y laborales.*	**18/03/2026** a las **07:P.M** *	Actividad interactiva: Inteligencia emocional e intrapersonal. Taller: Inteligencia emocional como elemento de desarrollo integral del individuo.	**17/03/2026**	**23/03/2026**
Actividad de Aprendizaje 3: Robustecer el desarrollo de la inteligencia emocional, en la vida personal y laboral; con el propósito de lograr un manejo efectivo de los conflictos para	*Fortalecer el desarrollo de la inteligencia emocional, en la vida personal y laboral; mediante la práctica de diferentes ejercicios que permitan incrementar el autocontrol, la empatía, el trabajo en equipo y el manejo de conflictos para mantener una sana convivencia.*	**25/03/2026** a las **07:P.M** *	Cuestionario: Competencias emocionales y regulación emocional. Estudio de caso: Regulación emocional y manejo de conflictos.	**24/03/2026**	**30/03/2026**

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

DESARROLLO DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LO PERSONAL Y LABORAL

mantener una sana convivencia.					
Actividad de Aprendizaje 4: Identificar la madurez emocional como el factor que posibilita al ser humano alcanzar el éxito y una mejor proyección a nivel personal y profesional.	*Identificar la madurez emocional como el factor que posibilita a un ser humano estabilizar los estados emocionales para alcanzar el éxito y lograr la mejor proyección personal y profesional.*	**01/04/2026** a las **07:P.M** *	Taller: Diagnóstico de la inteligencia emocional.	**31/03/2026**	**06/04/2026**
FECHA LÍMITE ENVÍO DE EVIDENCIAS - 06/04/2026					
FECHA DE CIERRE - 08/04/2026					
CRITERIO DE EVALUACIÓN: A= Aprobado D= No Aprobado					
***Horario sujeto a variación, siempre que se dé un cambio a la programación el instructor comunicará oportunamente a través de anuncios y/o correos electrónicos.					