OBLIGACION 2 EJECUCION DE LA FORMACION

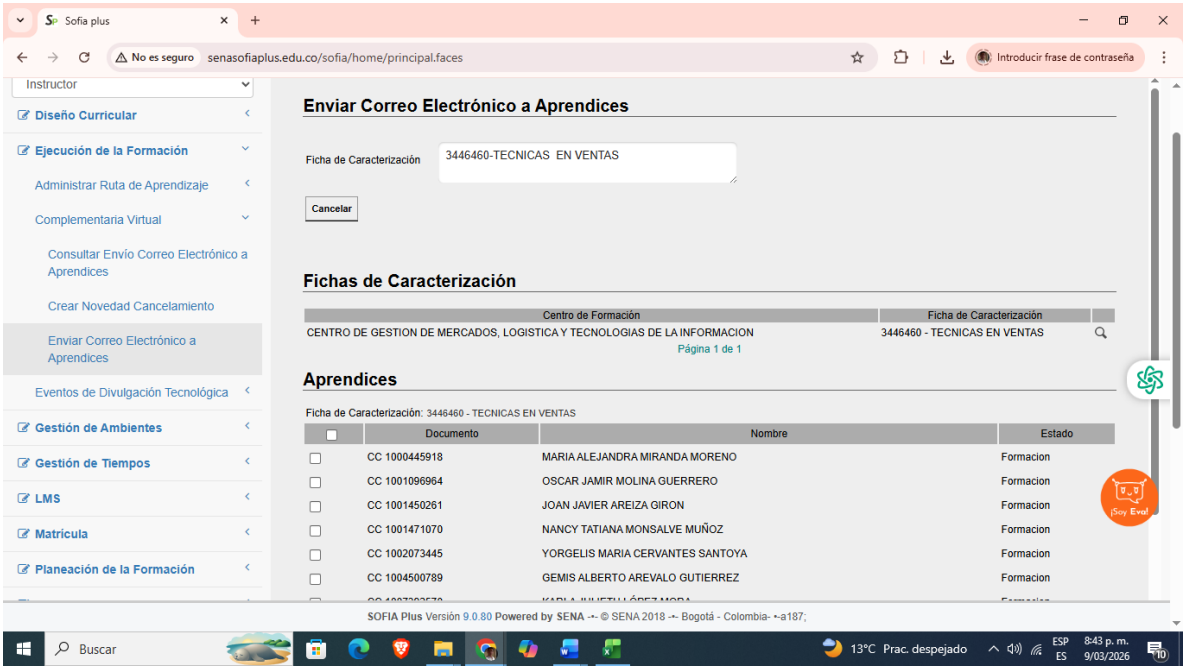
AL INICIO DEL PROGRAMA

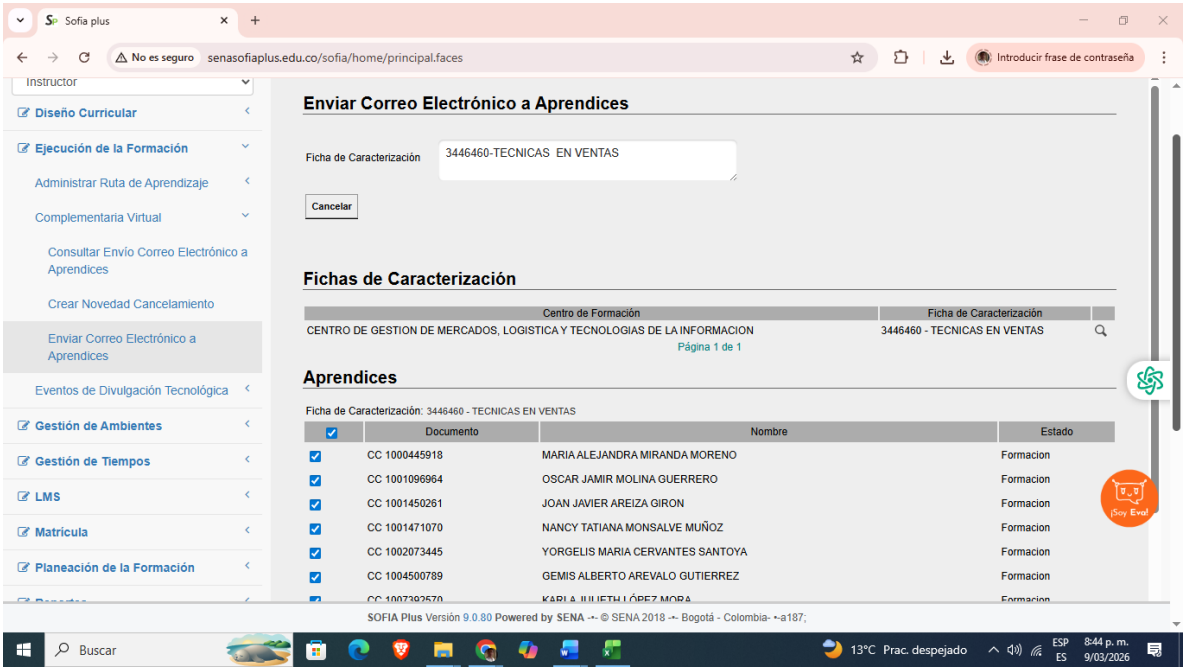
Comunicación de Bienvenida

ENVIO DE CORREO APRENDICES INICIO DE LA FORMACION

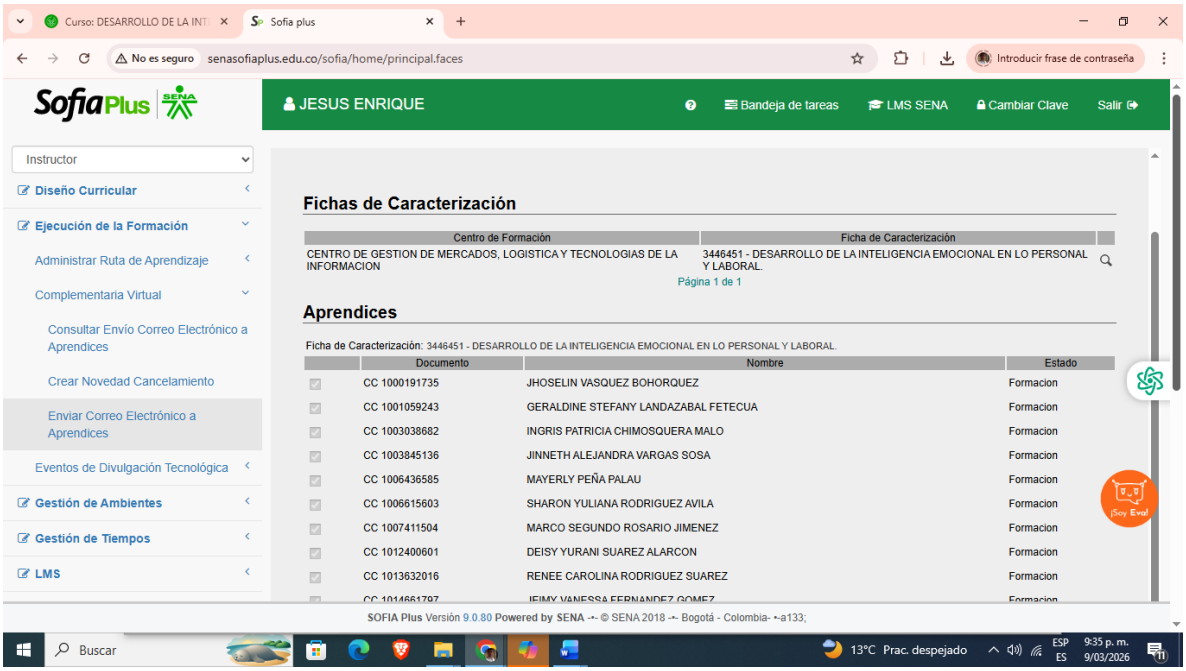
FICHAS 3446449, 3446459, 3446460, 3446451

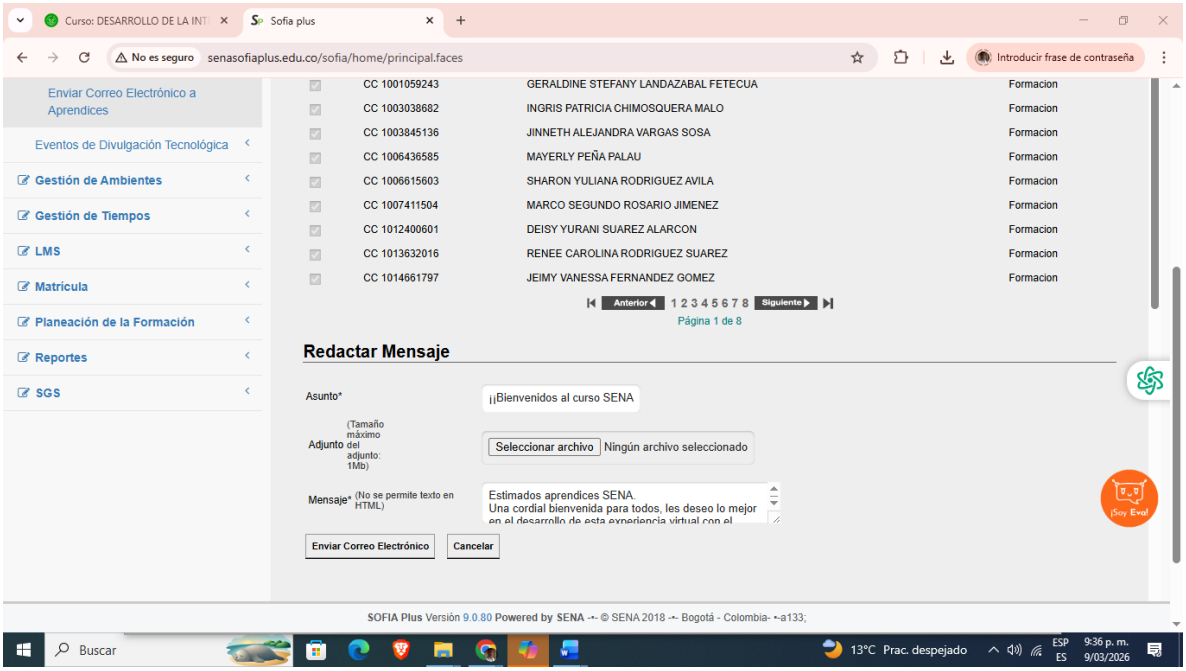
CORREO INVITACION Y BIENVENIDA

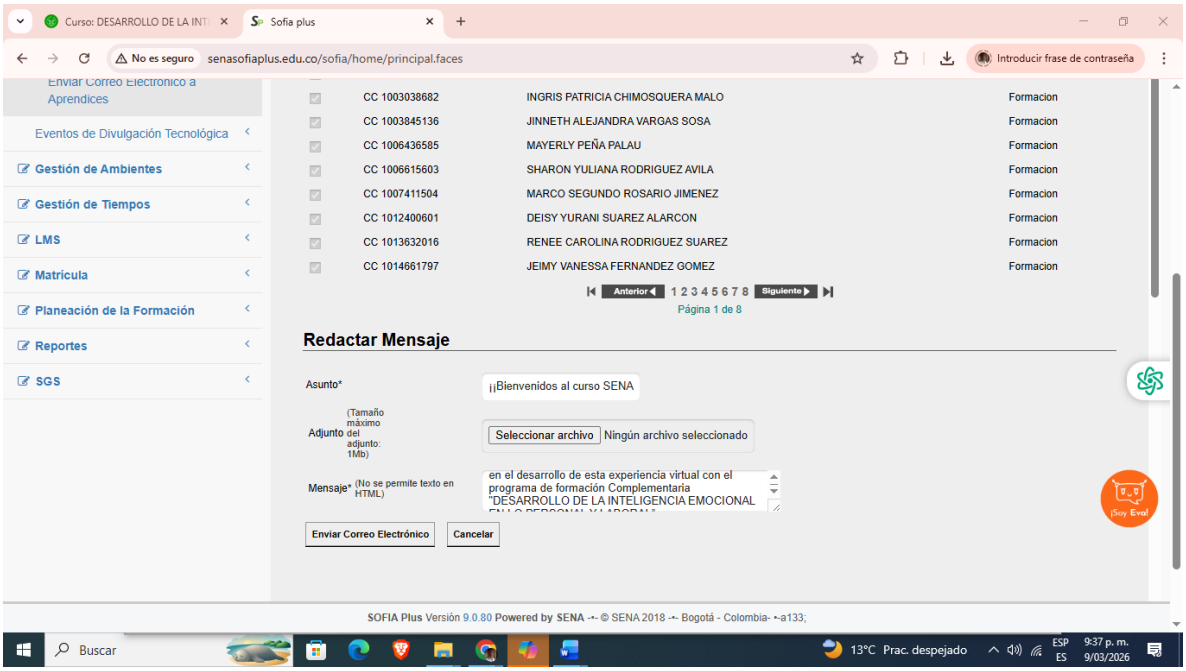




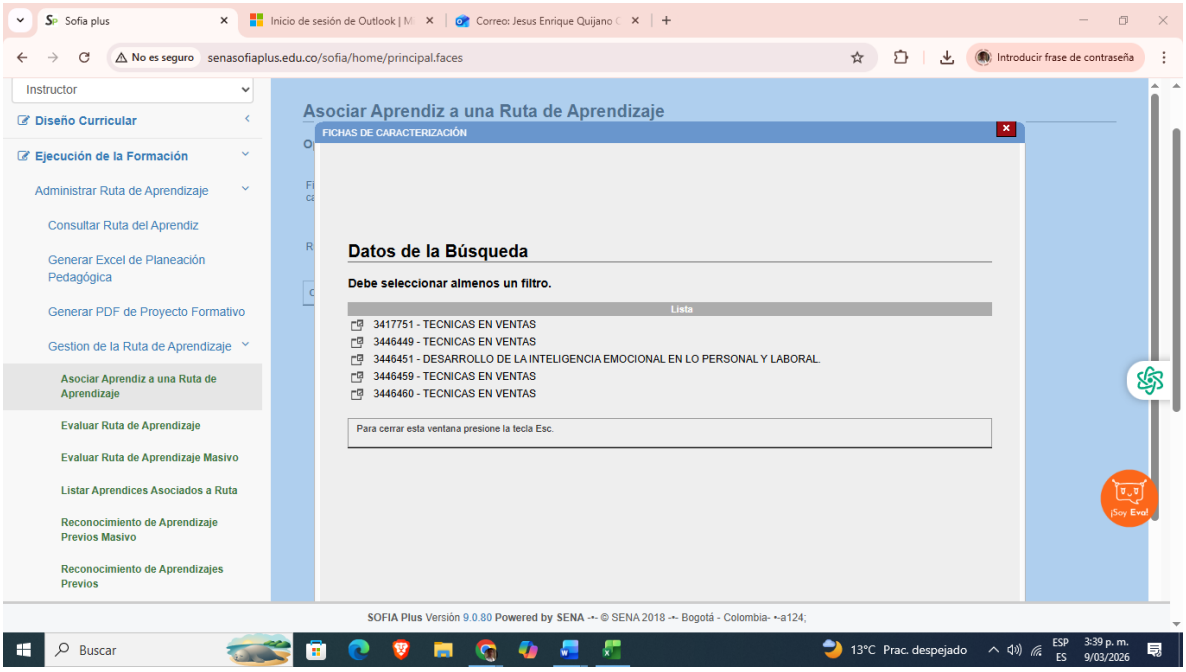
CORREO FICHA 3446451

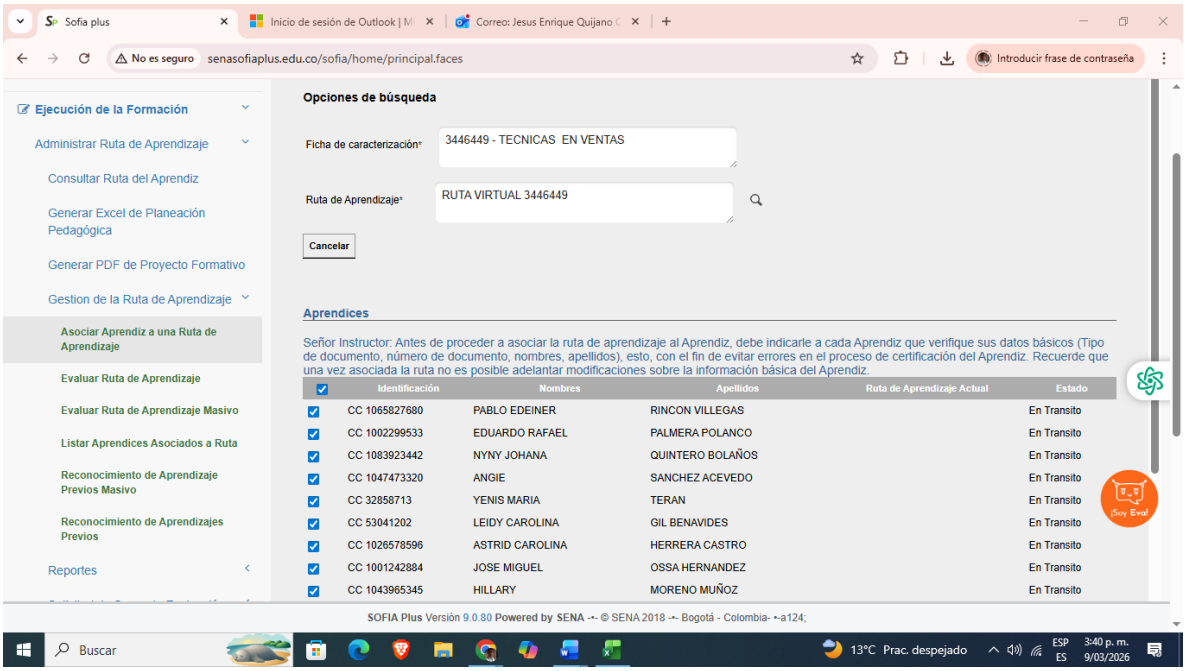


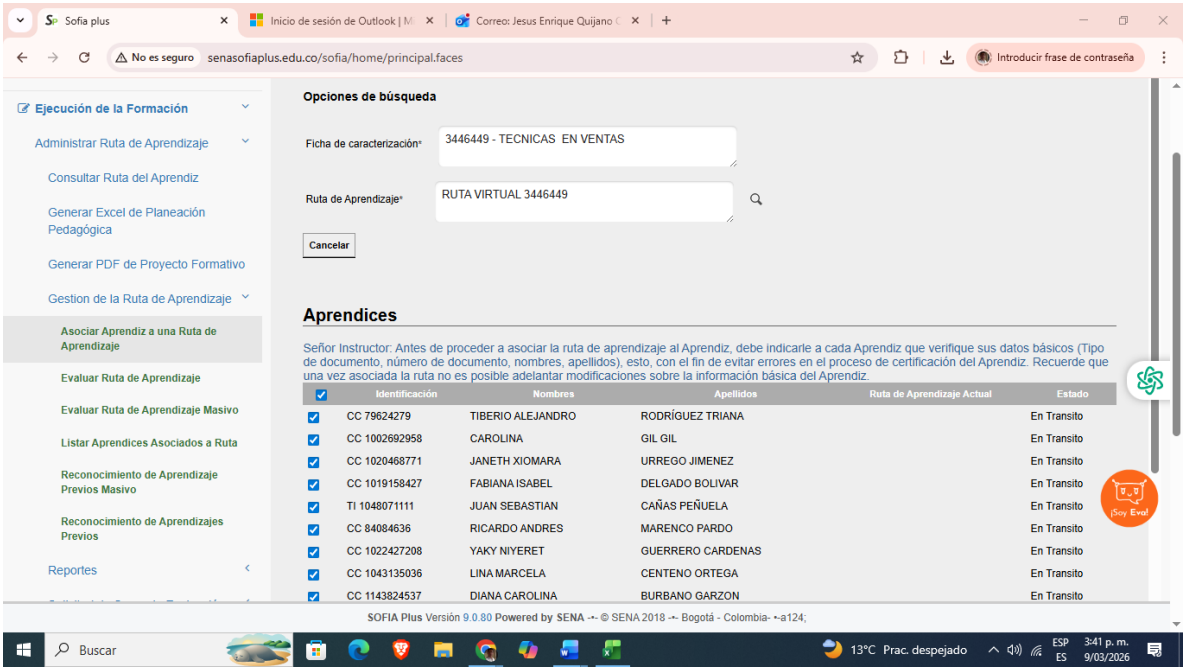

Curso: DESARROLLO DE LA INT
Sofia plus
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Introducir frase de contraseña
Enviar Correo Electrónico a Aprendices
Eventos de Divulgación Tecnológica
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Reportes
SGS
CC 1001059243 GERALDINE STEFANY LANDAZABAL FETECUA Formacion
CC 1003038682 INGRIS PATRICIA CHIMOSQUERA MALO Formacion
CC 1003845136 JINNETH ALEJANDRA VARGAS SOSA Formacion
CC 1006436585 MAYERLY PEÑA PALAU Formacion
CC 1006615603 SHARON YULIANA RODRIGUEZ AVILA Formacion
CC 1007411504 MARCO SEGUNDO ROSARIO JIMENEZ Formacion
CC 1012400601 DEISY YURANI SUAREZ ALARCON Formacion
CC 1013632016 RENEE CAROLINA RODRIGUEZ SUAREZ Formacion
CC 1014661797 JEIMY VANESSA FERNANDEZ GOMEZ Formacion
Anterior 1 2 3 4 5 6 7 8 Siguiente
Página 1 de 8
Redactar Mensaje
Asunto*
¡¡Bienvenidos al curso SENA
Adjunto (Tamaño máximo del adjunto: 1Mb)
Seleccionar archivo
Ningún archivo seleccionado
Mensaje* (No se permite texto en HTML)
Estimados aprendices SENA.
Una cordial bienvenida para todos, les deseo lo mejor
Enviar Correo Electrónico
Cancelar
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a133;
Buscar
13°C Prac. despejado
ESP ES
9:36 p. m. 9/03/2026

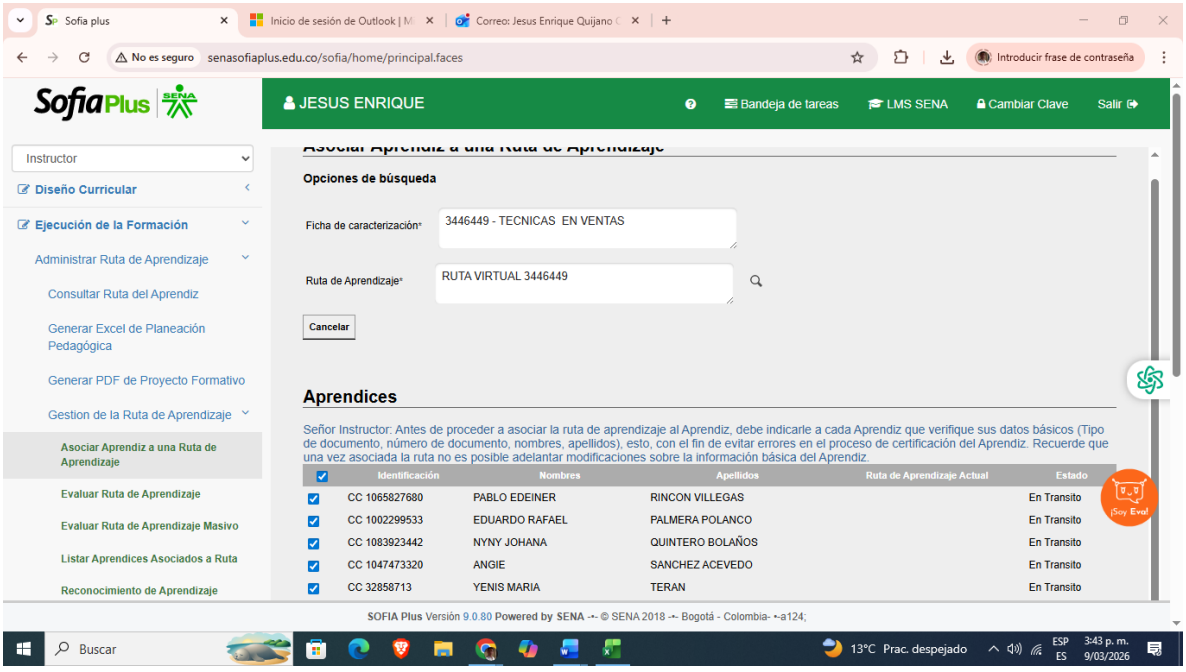

Curso: DESARROLLO DE LA INT
Sofia plus
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Introducir frase de contraseña
Enviar Correo Electrónico a Aprendices
Eventos de Divulgación Tecnológica
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Reportes
SGS
CC 1003038682 INGRIS PATRICIA CHIMOSQUERA MALO Formacion
CC 1003845136 JINNETH ALEJANDRA VARGAS SOSA Formacion
CC 1006436585 MAYERLY PEÑA PALAU Formacion
CC 1006615603 SHARON YULIANA RODRIGUEZ AVILA Formacion
CC 1007411504 MARCO SEGUNDO ROSARIO JIMENEZ Formacion
CC 1012400601 DEISY YURANI SUAREZ ALARCON Formacion
CC 1013632016 RENEE CAROLINA RODRIGUEZ SUAREZ Formacion
CC 1014661797 JEIMY VANESSA FERNANDEZ GOMEZ Formacion
Anterior 1 2 3 4 5 6 7 8 Siguiente
Página 1 de 8
Redactar Mensaje
Asunto*
¡¡Bienvenidos al curso SENA
Adjunto (Tamaño máximo del adjunto: 1Mb)
Seleccionar archivo
Ningún archivo seleccionado
Mensaje* (No se permite texto en HTML)
en el desarrollo de esta experiencia virtual con el
programa de formación Complementaria
"DESARROLLO DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL
Enviar Correo Electrónico
Cancelar
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a133;
Buscar
13°C Prac. despejado
ESP ES
9:37 p. m. 9/03/2026

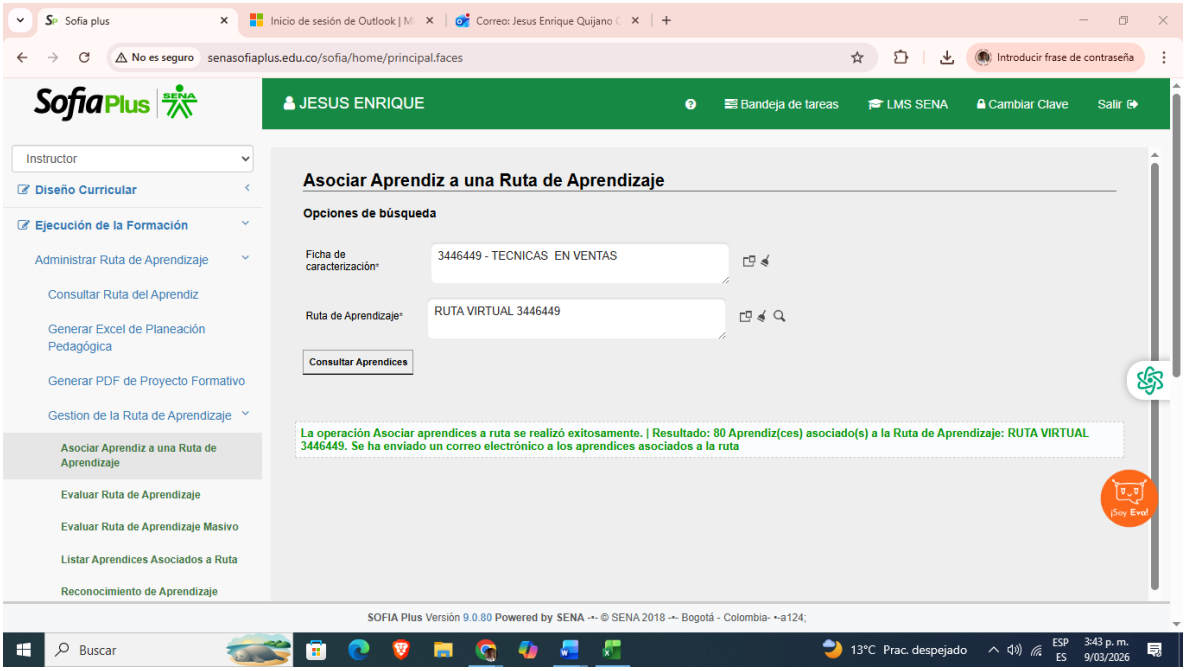
GENERACION DE RUTA DE APRENDIZAJE FICHAS 3446449, 3446459,3446460,3446451



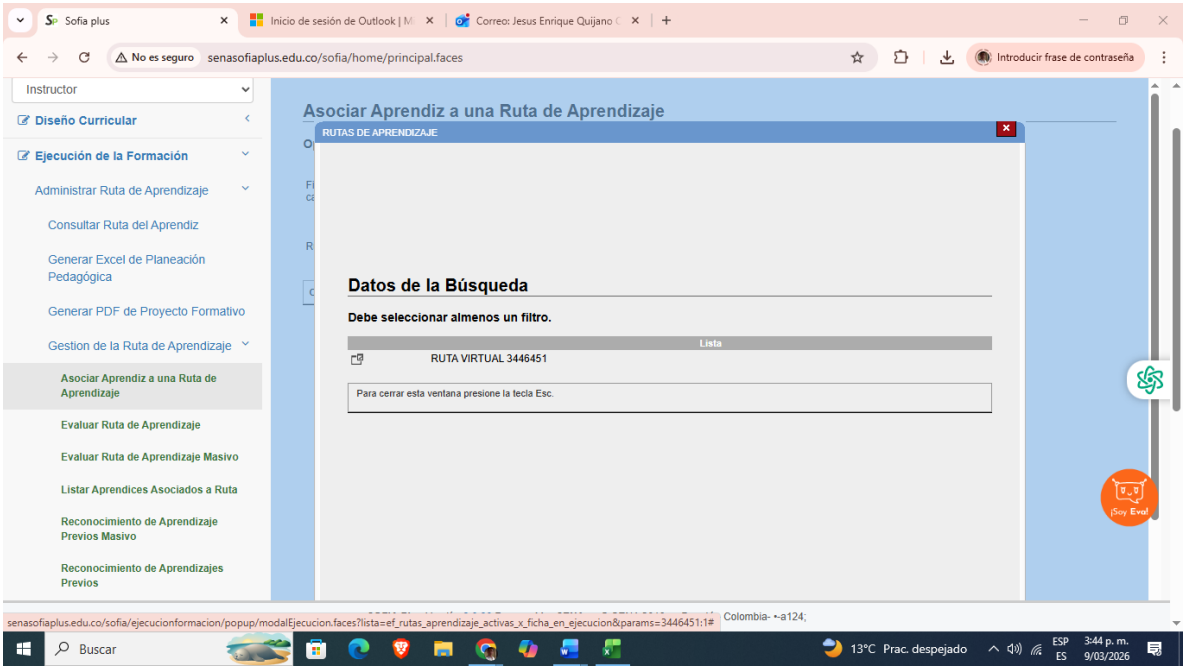


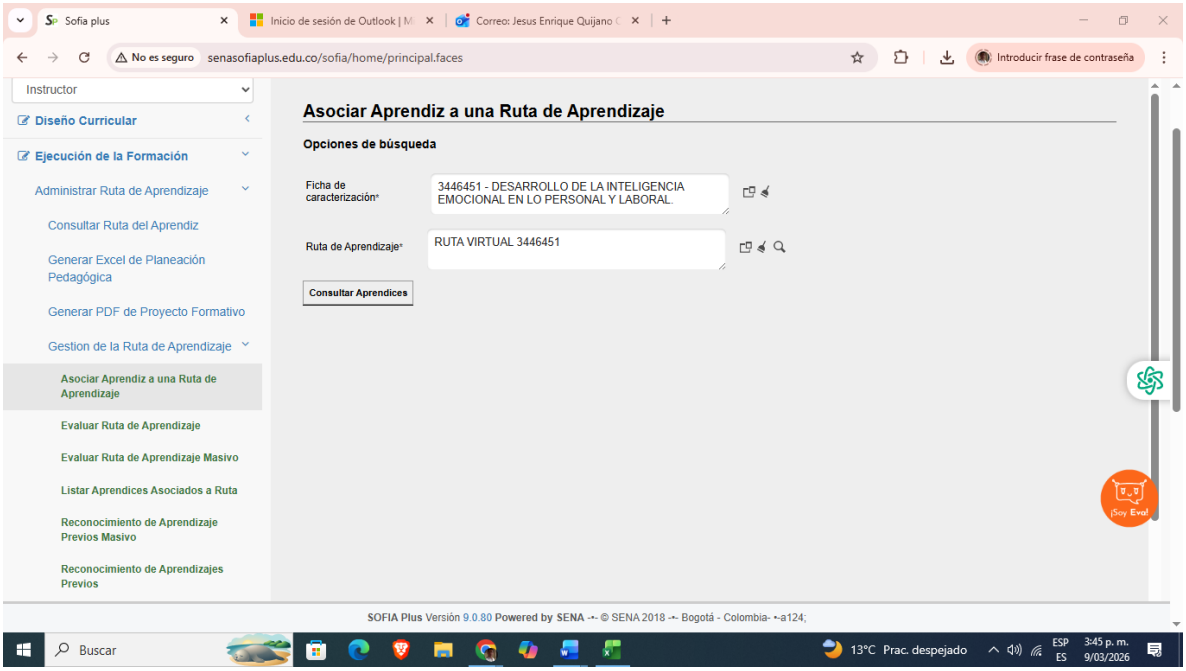

Sofia plus
Inicio de sesión de Outlook | M
Correo: Jesus Enrique Quijano C
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Introducir frase de contraseña
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3446449 - TECNICAS EN VENTAS
Ruta de Aprendizaje*
RUTA VIRTUAL 3446449
Cancelar
Aprendices
Señor Instructor: Antes de proceder a asociar la ruta de aprendizaje al Aprendiz, debe indicarle a cada Aprendiz que verifique sus datos básicos (Tipo de documento, número de documento, nombres, apellidos), esto, con el fin de evitar errores en el proceso de certificación del Aprendiz. Recuerde que una vez asociada la ruta no es posible adelantar modificaciones sobre la información básica del Aprendiz.
Identificación
Nombres
Apellidos
Ruta de Aprendizaje Actual
Estado
CC 79624279 TIBERIO ALEJANDRO RODRÍGUEZ TRIANA En Transito
CC 1002692958 CAROLINA GIL GIL En Transito
CC 1020468771 JANETH XIOMARA URREGO JIMENEZ En Transito
CC 1019158427 FABIANA ISABEL DELGADO BOLIVAR En Transito
TI 1048071111 JUAN SEBASTIAN CAÑAS PEÑUELA En Transito
CC 84084636 RICARDO ANDRES MARENCO PARDO En Transito
CC 1022427208 YAKY NIYERET GUERRERO CARDENAS En Transito
CC 1043135036 LINA MARCELA CENTENO ORTEGA En Transito
CC 1143824537 DIANA CAROLINA BURBANO GARZON En Transito
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a124;
Buscar
13°C Prac. despejado
ESP ES
3:41 p. m. 9/03/2026

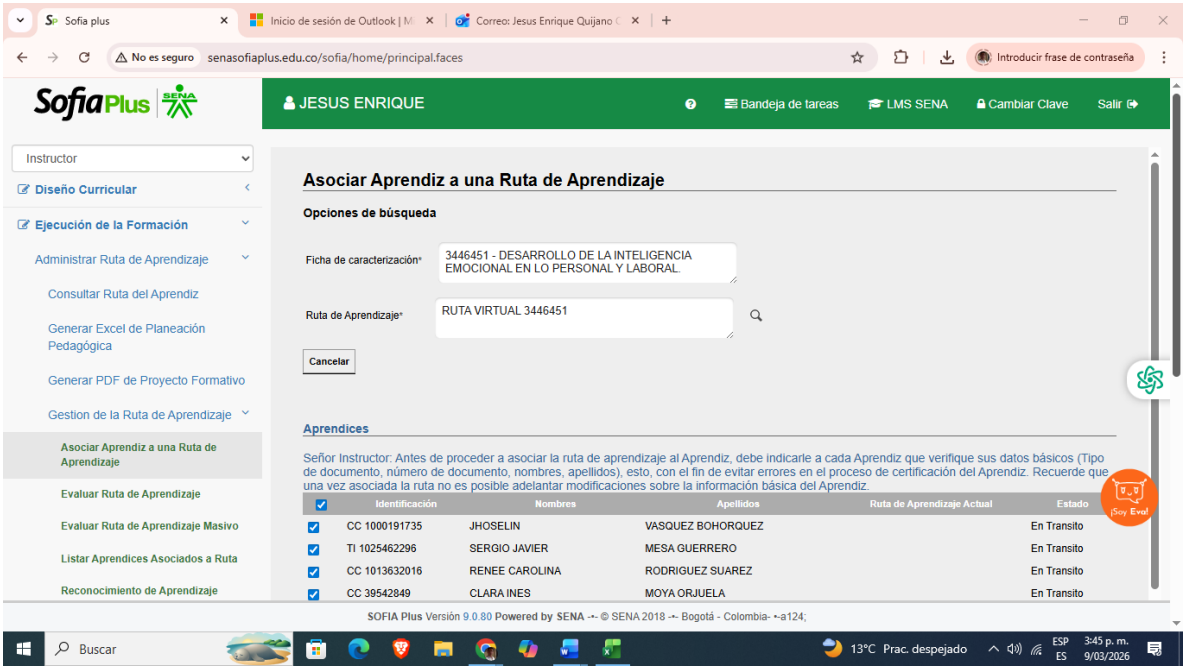

Sofia plus
Inicio de sesión de Outlook | M
Correo: Jesus Enrique Quijano C
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Introducir frase de contraseña
SofiaPlus SENA
JESUS ENRIQUE
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3446449 - TECNICAS EN VENTAS
Ruta de Aprendizaje*
RUTA VIRTUAL 3446449
Cancelar
Aprendices
Señor Instructor: Antes de proceder a asociar la ruta de aprendizaje al Aprendiz, debe indicarle a cada Aprendiz que verifique sus datos básicos (Tipo de documento, número de documento, nombres, apellidos), esto, con el fin de evitar errores en el proceso de certificación del Aprendiz. Recuerde que una vez asociada la ruta no es posible adelantar modificaciones sobre la información básica del Aprendiz.
Identificación
Nombres
Apellidos
Ruta de Aprendizaje Actual
Estado
CC 1065827680 PABLO EDEINER RINCON VILLEGAS En Transito
CC 1002299533 EDUARDO RAFAEL PALMERA POLANCO En Transito
CC 1083923442 NYNY JOHANA QUINTERO BOLAÑOS En Transito
CC 1047473320 ANGIE SANCHEZ ACEVEDO En Transito
CC 32858713 YENIS MARIA TERAN En Transito
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a124;
Buscar
13°C Prac. despejado
ESP ES
3:43 p. m. 9/03/2026

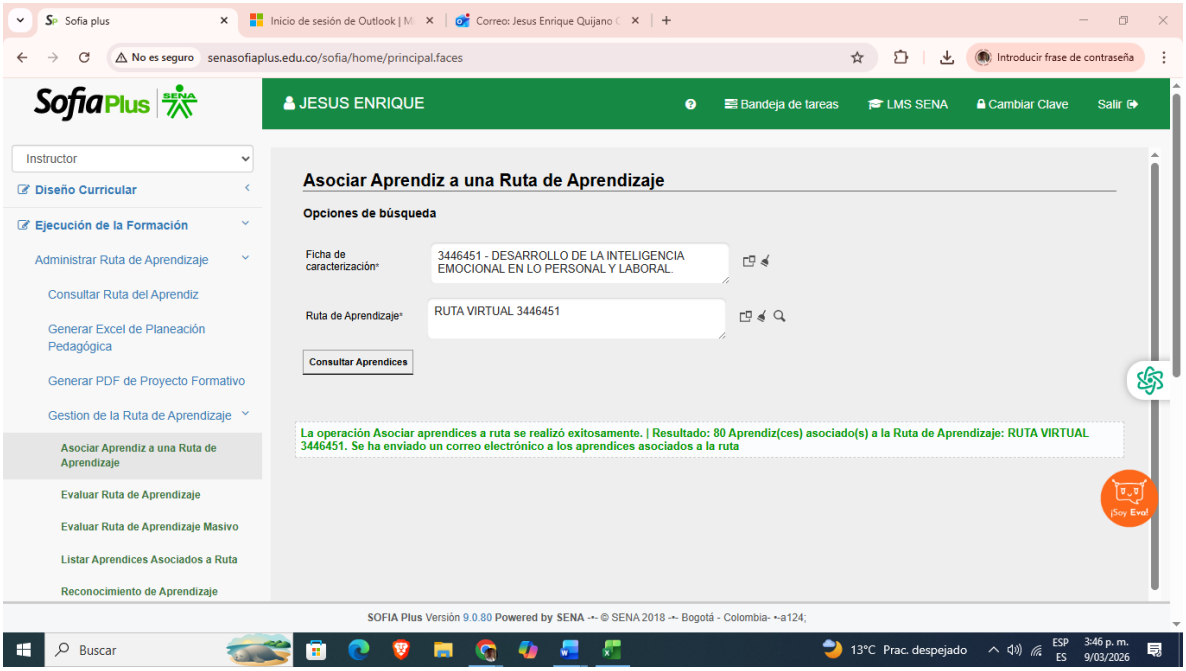


FICHA 344641

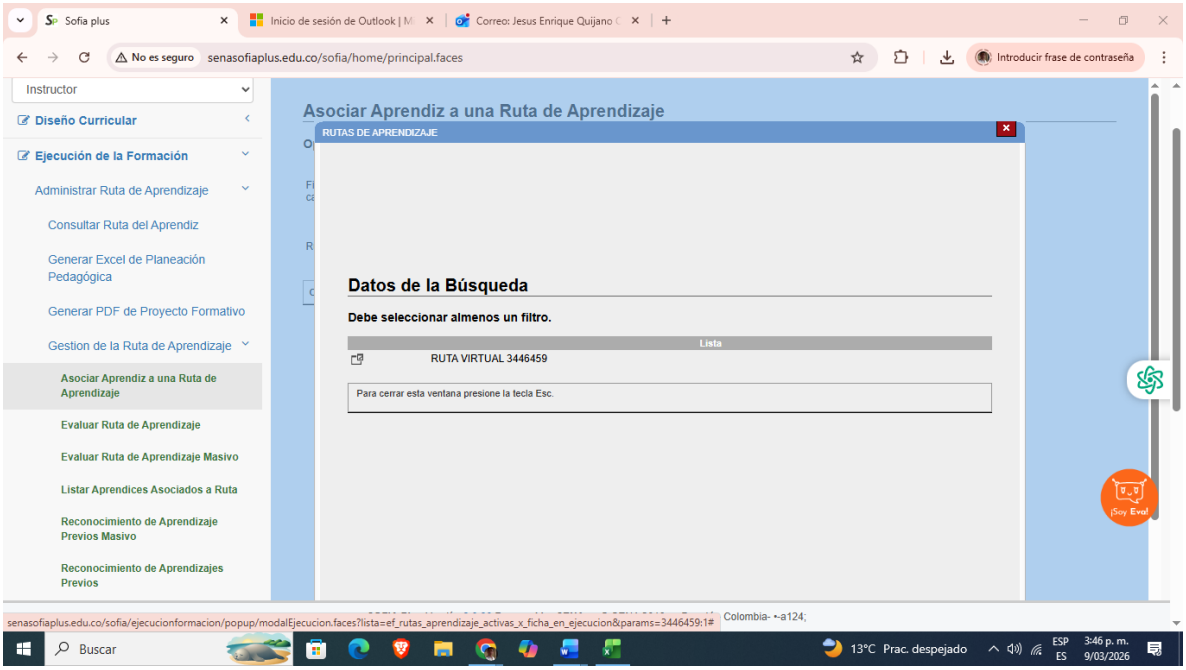


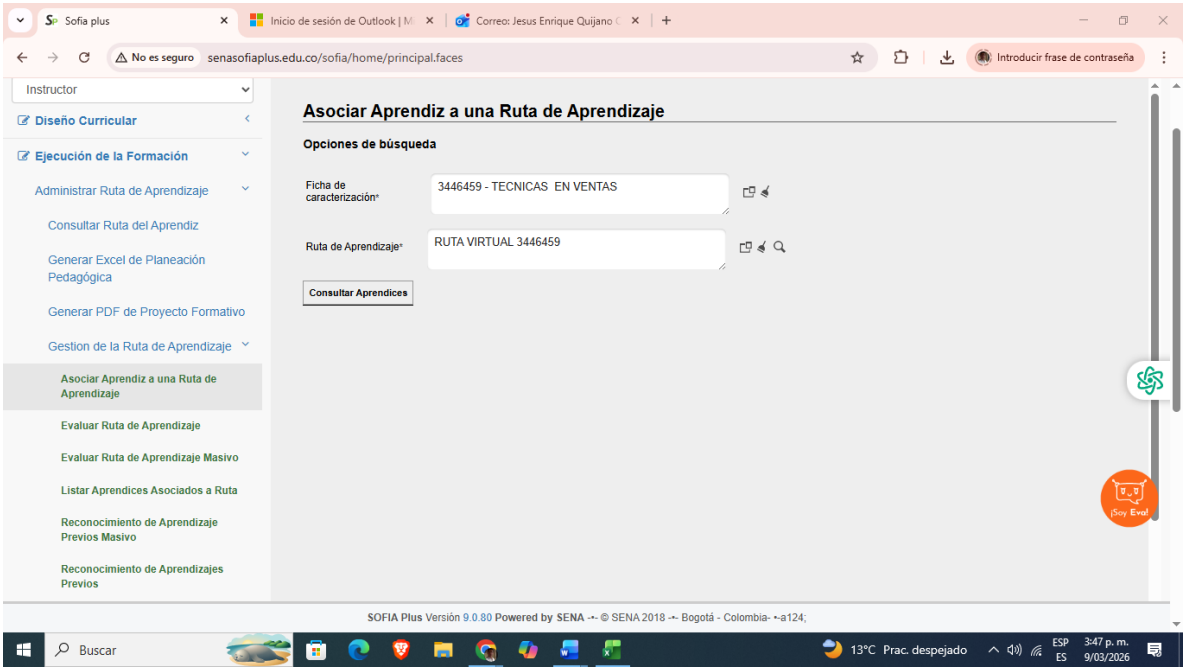

Sofia plus
Inicio de sesión de Outlook | M
Correo: Jesus Enrique Quijano C
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Introducir frase de contraseña
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3446451 - DESARROLLO DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LO PERSONAL Y LABORAL.
Ruta de Aprendizaje*
RUTA VIRTUAL 3446451
Consultar Aprendices
¡Soy Eva!
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a124;
Buscar
13°C Prac. despejado
ESP ES
3:45 p. m. 9/03/2026

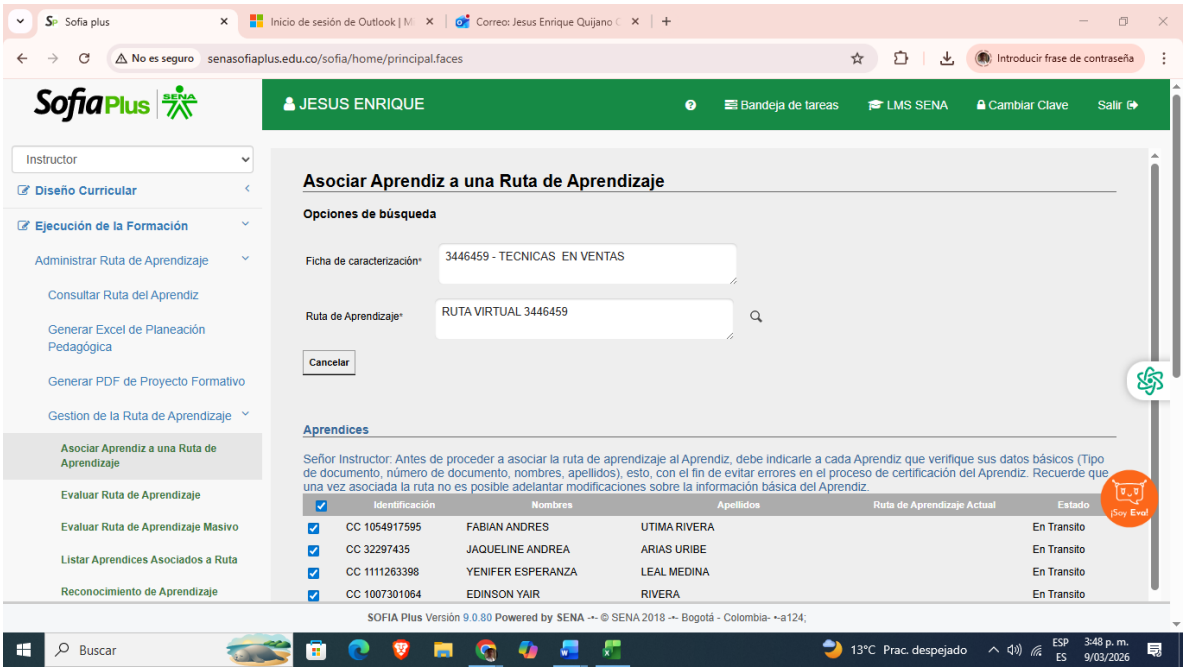

Sofia plus
Inicio de sesión de Outlook | M
Correo: Jesus Enrique Quijano C
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Introducir frase de contraseña
SofiaPlus
JESUS ENRIQUE
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3446451 - DESARROLLO DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LO PERSONAL Y LABORAL.
Ruta de Aprendizaje*
RUTA VIRTUAL 3446451
Cancelar
Aprendices
Señor Instructor: Antes de proceder a asociar la ruta de aprendizaje al Aprendiz, debe indicarle a cada Aprendiz que verifique sus datos básicos (Tipo de documento, número de documento, nombres, apellidos), esto, con el fin de evitar errores en el proceso de certificación del Aprendiz. Recuerde que una vez asociada la ruta no es posible adelantar modificaciones sobre la información básica del Aprendiz.
Identificación
Nombres
Apellidos
Ruta de Aprendizaje Actual
Estado
CC 1000191735 JHOSELIN VASQUEZ BOHORQUEZ En Transito
TI 1025462296 SERGIO JAVIER MESA GUERRERO En Transito
CC 1013632016 RENEE CAROLINA RODRIGUEZ SUAREZ En Transito
CC 39542849 CLARA INES MOYA ORJUELA En Transito
¡Soy Eva!
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a124;
Buscar
13°C Prac. despejado
ESP ES
3:45 p. m. 9/03/2026

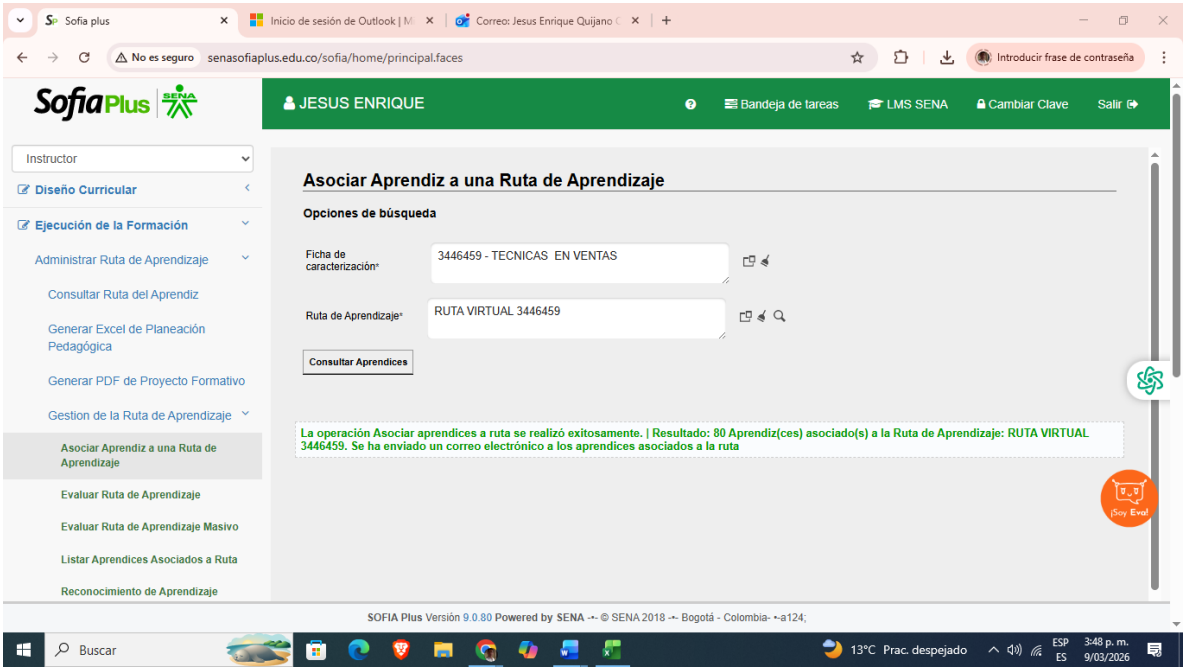


FICHA 344649B

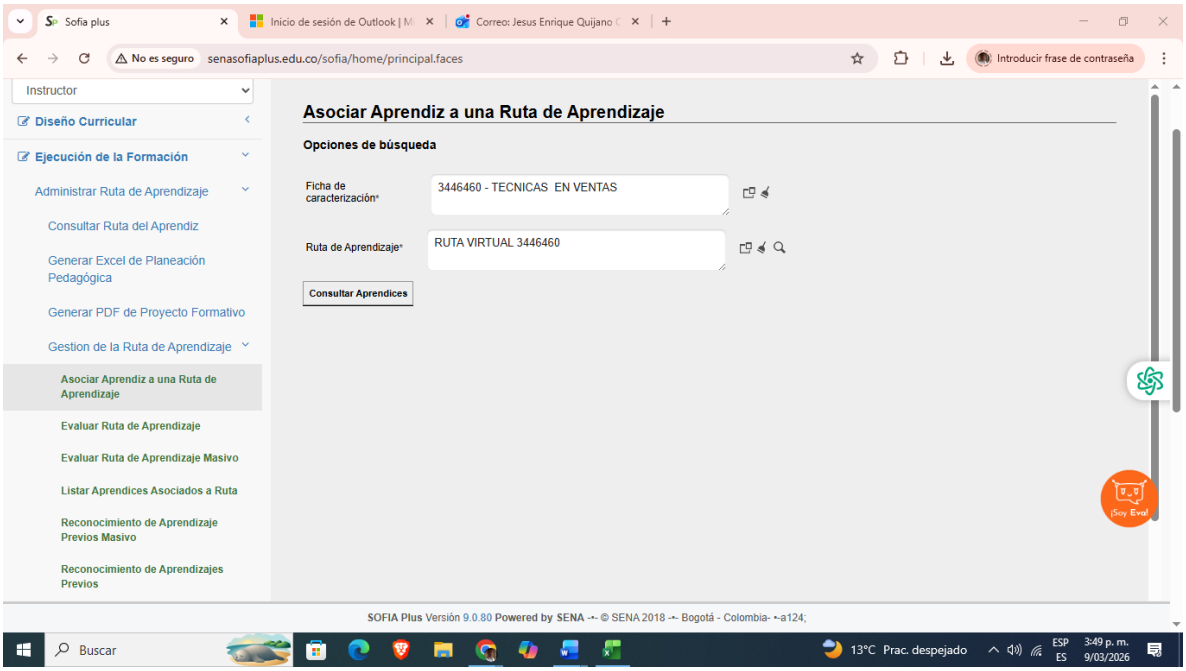


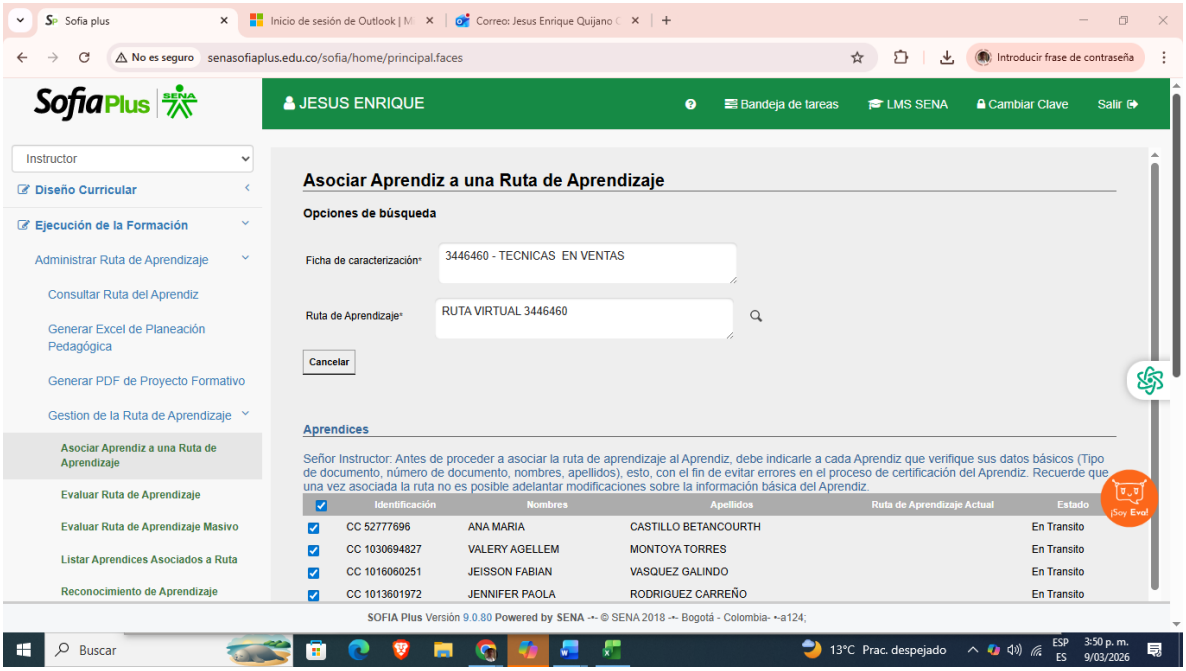

Sofia plus
Inicio de sesión de Outlook | M
Correo: Jesus Enrique Quijano C
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Introducir frase de contraseña
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3446459 - TECNICAS EN VENTAS
Ruta de Aprendizaje*
RUTA VIRTUAL 3446459
Consultar Aprendices
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a124;
Buscar
13°C Prac. despejado
ESP ES
3:47 p. m. 9/03/2026

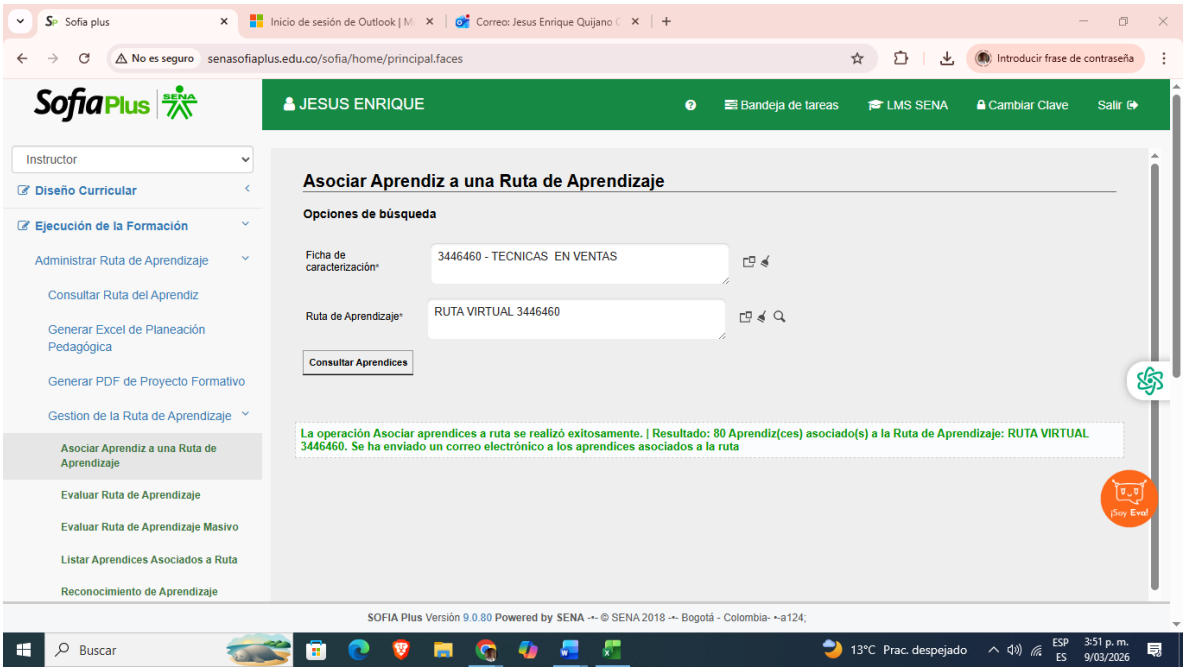

Sofia plus
Inicio de sesión de Outlook | M
Correo: Jesus Enrique Quijano C
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Introducir frase de contraseña
SofiaPlus
JESUS ENRIQUE
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3446459 - TECNICAS EN VENTAS
Ruta de Aprendizaje*
RUTA VIRTUAL 3446459
Cancelar
Aprendices
Señor Instructor: Antes de proceder a asociar la ruta de aprendizaje al Aprendiz, debe indicarle a cada Aprendiz que verifique sus datos básicos (Tipo de documento, número de documento, nombres, apellidos), esto, con el fin de evitar errores en el proceso de certificación del Aprendiz. Recuerde que una vez asociada la ruta no es posible adelantar modificaciones sobre la información básica del Aprendiz.
Identificación
Nombres
Apellidos
Ruta de Aprendizaje Actual
Estado
CC 1054917595 FABIAN ANDRES UTIMA RIVERA En Transito
CC 32297435 JAQUELINE ANDREA ARIAS URIBE En Transito
CC 1111263398 YENIFER ESPERANZA LEAL MEDINA En Transito
CC 1007301064 EDINSON YAIR RIVERA En Transito
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a124;
Buscar
13°C Prac. despejado
ESP ES
3:48 p. m. 9/03/2026



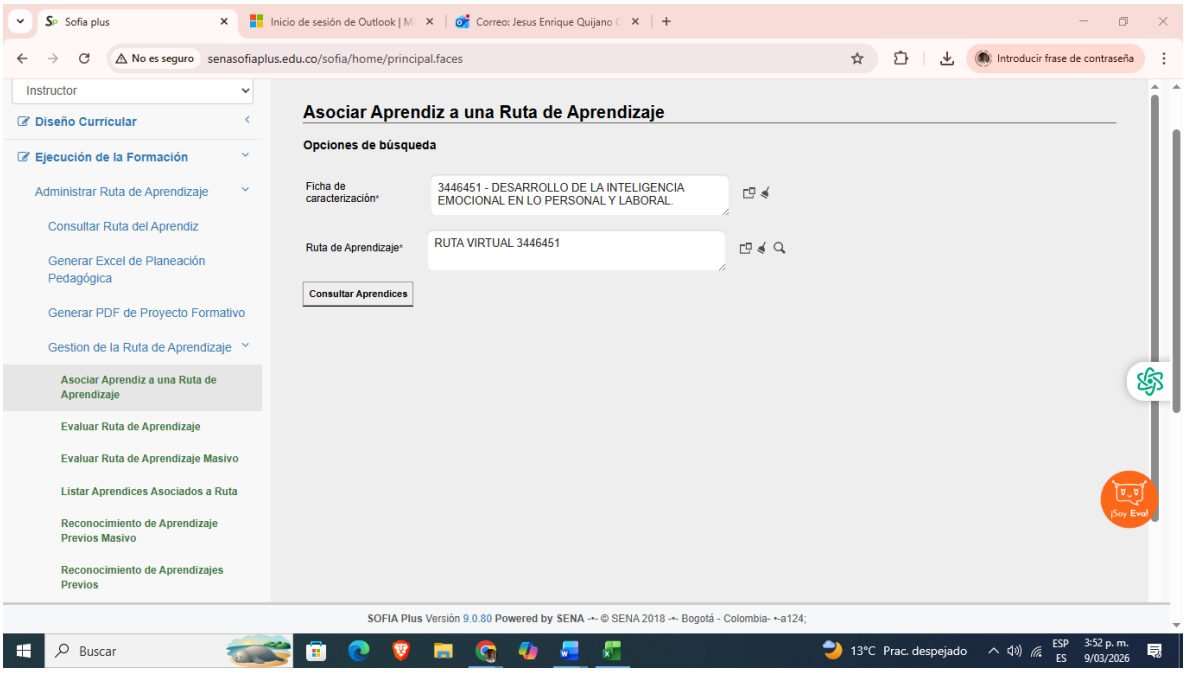
FICHA 3446460



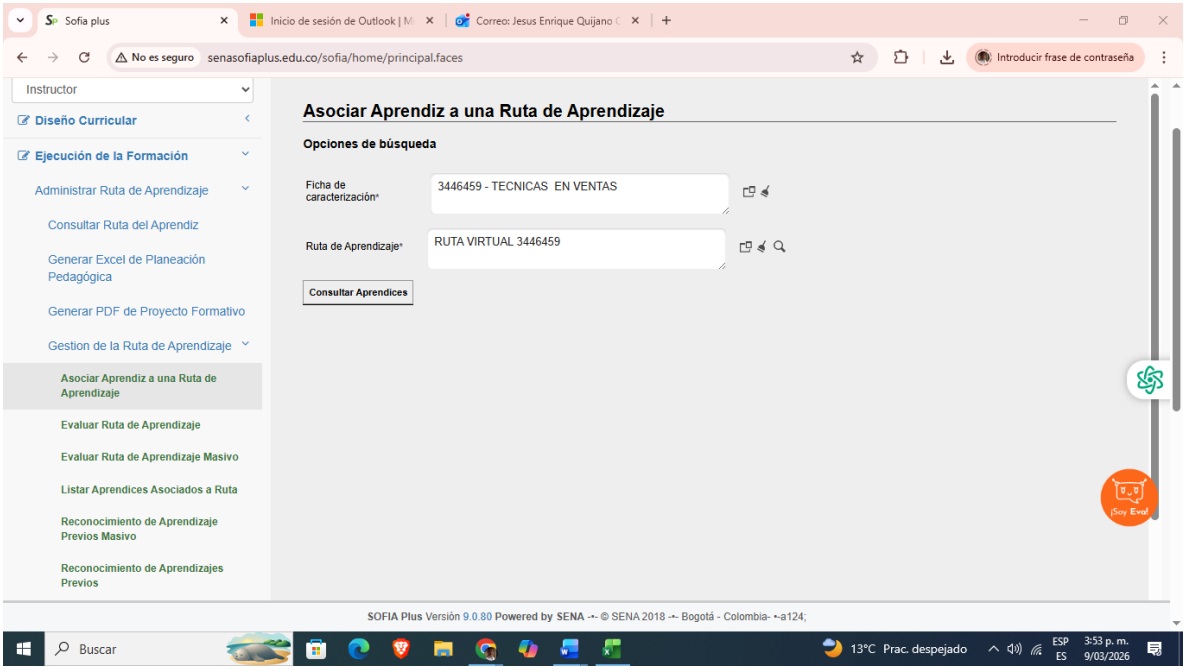

Sofia plus
Inicio de sesión de Outlook | M
Correo: Jesus Enrique Quijano C
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Introducir frase de contraseña
SofiaPlus
JESUS ENRIQUE
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3446460 - TECNICAS EN VENTAS
Ruta de Aprendizaje*
RUTA VIRTUAL 3446460
Cancelar
Aprendices
Señor Instructor: Antes de proceder a asociar la ruta de aprendizaje al Aprendiz, debe indicarle a cada Aprendiz que verifique sus datos básicos (Tipo de documento, número de documento, nombres, apellidos), esto, con el fin de evitar errores en el proceso de certificación del Aprendiz. Recuerde que una vez asociada la ruta no es posible adelantar modificaciones sobre la información básica del Aprendiz.
Identificación
Nombres
Apellidos
Ruta de Aprendizaje Actual
Estado
CC 52777696 ANA MARIA CASTILLO BETANCOURTH En Transito
CC 1030694827 VALERY AGELLEM MONTOYA TORRES En Transito
CC 1016060251 JEISSON FABIAN VASQUEZ GALINDO En Transito
CC 1013601972 JENNIFER PAOLA RODRIGUEZ CARREÑO En Transito
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a124;
Buscar
13°C Prac. despejado
ESP ES
3:50 p. m. 9/03/2026


Sofia plus
Inicio de sesión de Outlook | M
Correo: Jesus Enrique Quijano C
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Introducir frase de contraseña
SofiaPlus
JESUS ENRIQUE
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3446460 - TECNICAS EN VENTAS
Ruta de Aprendizaje*
RUTA VIRTUAL 3446460
Consultar Aprendices
La operación Asociar aprendices a ruta se realizó exitosamente. | Resultado: 80 Aprendiz(ces) asociado(s) a la Ruta de Aprendizaje: RUTA VIRTUAL 3446460. Se ha enviado un correo electrónico a los aprendices asociados a la ruta
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a124;
Buscar
13°C Prac. despejado
ESP ES
3:51 p. m. 9/03/2026

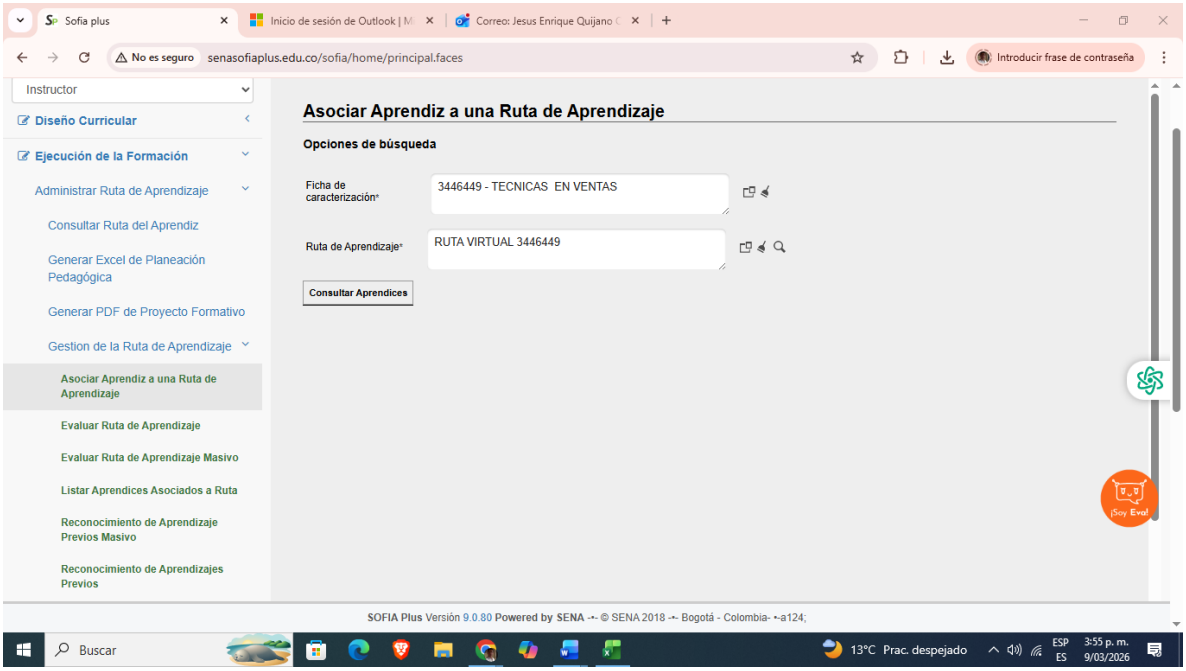
FICHA 34441



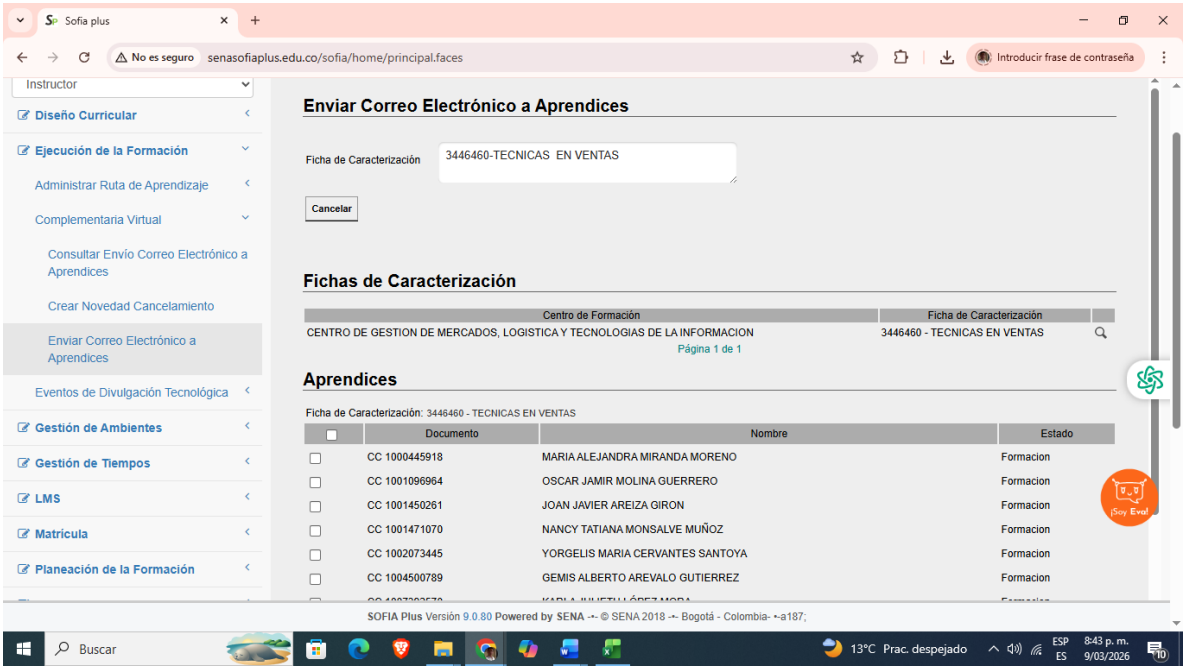
FICHA 344641

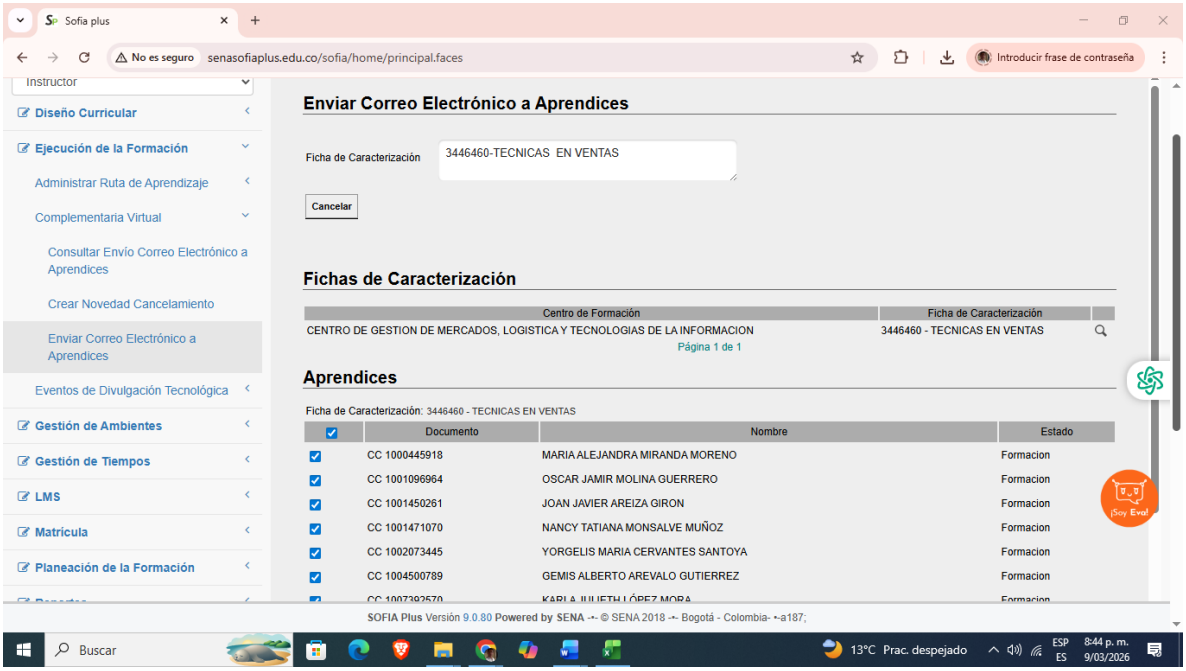


FICHA 344449

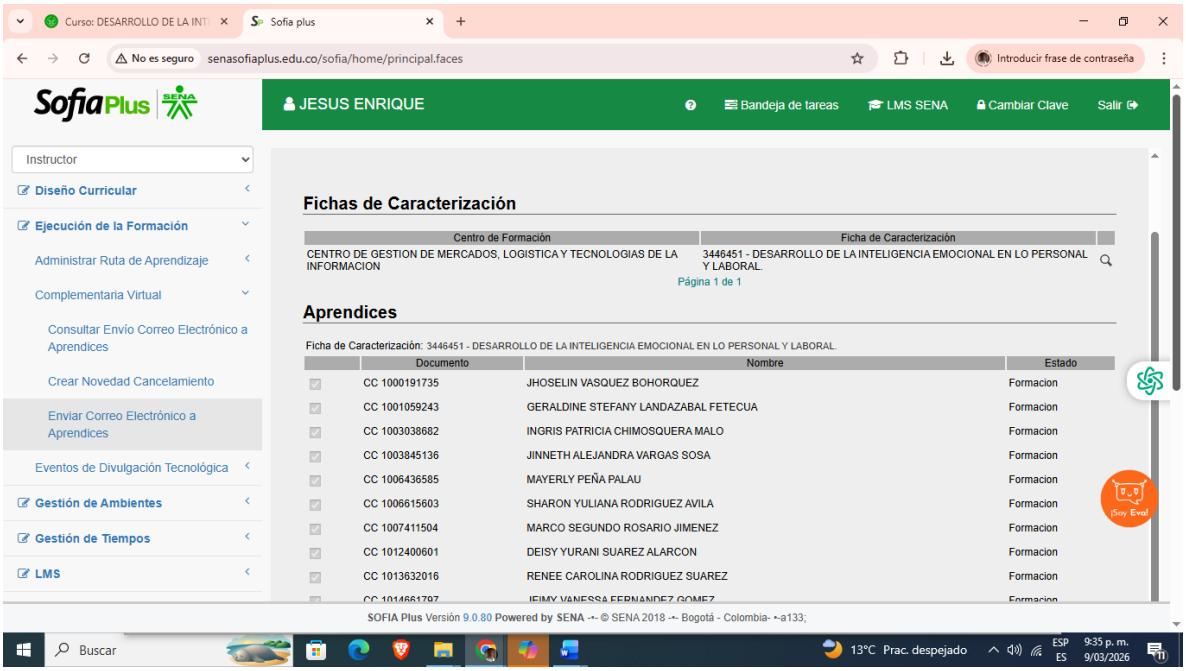


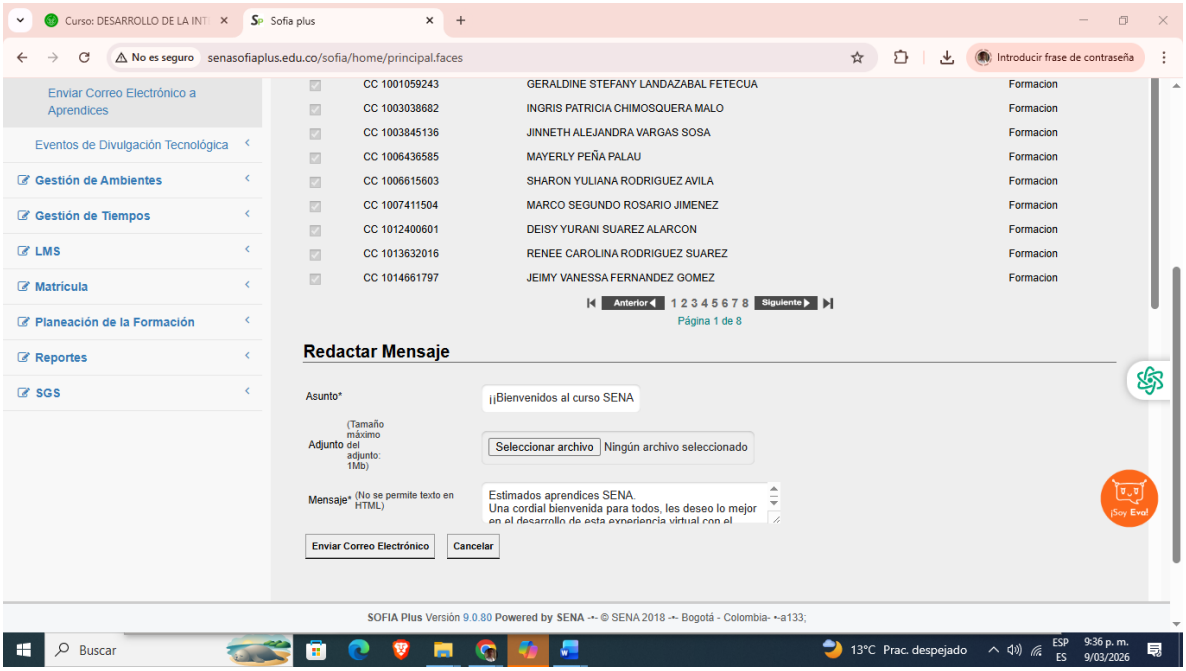
CORREO INVITACION Y BIENVENIDA

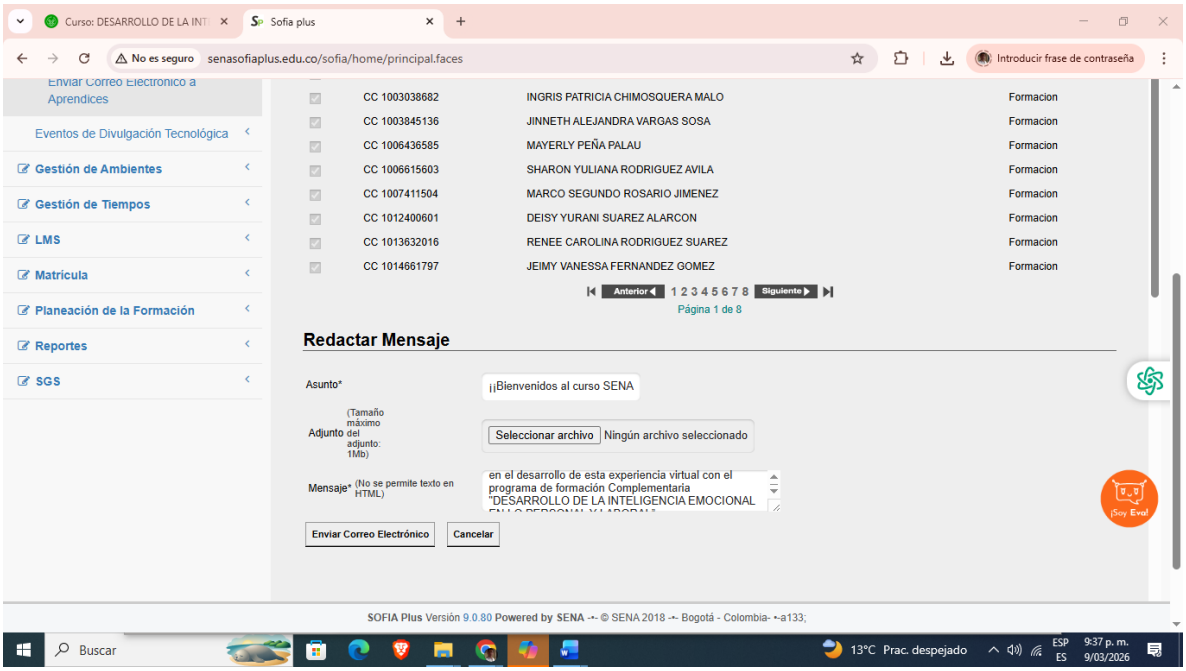


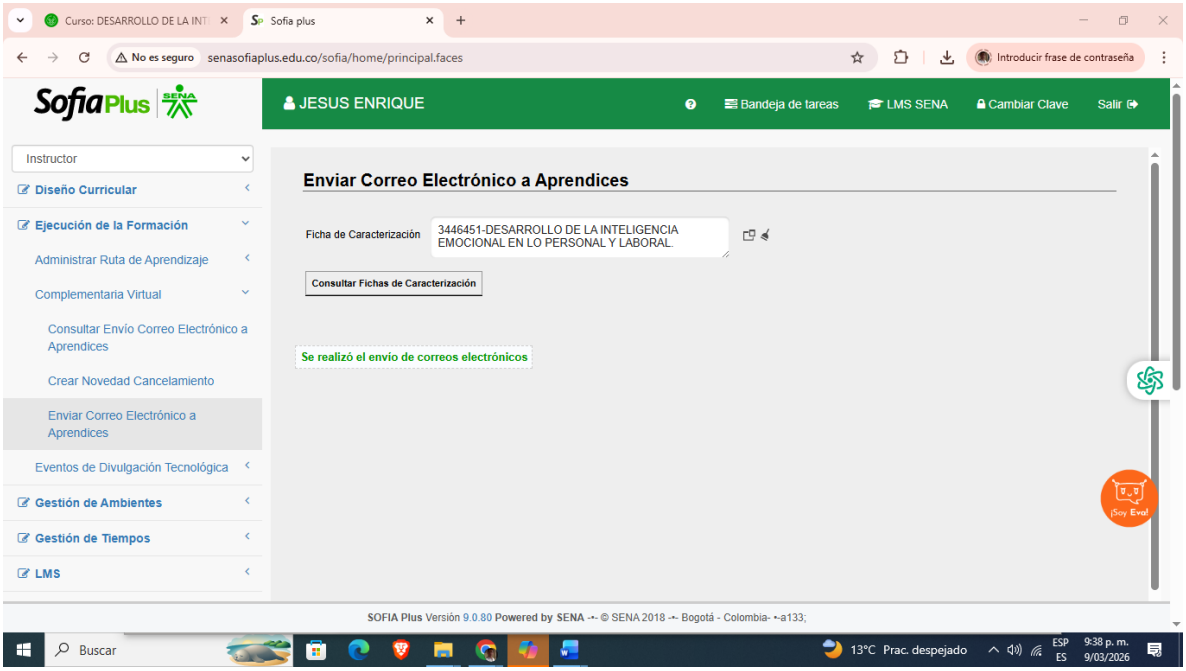


CORREO FICHA 3446451

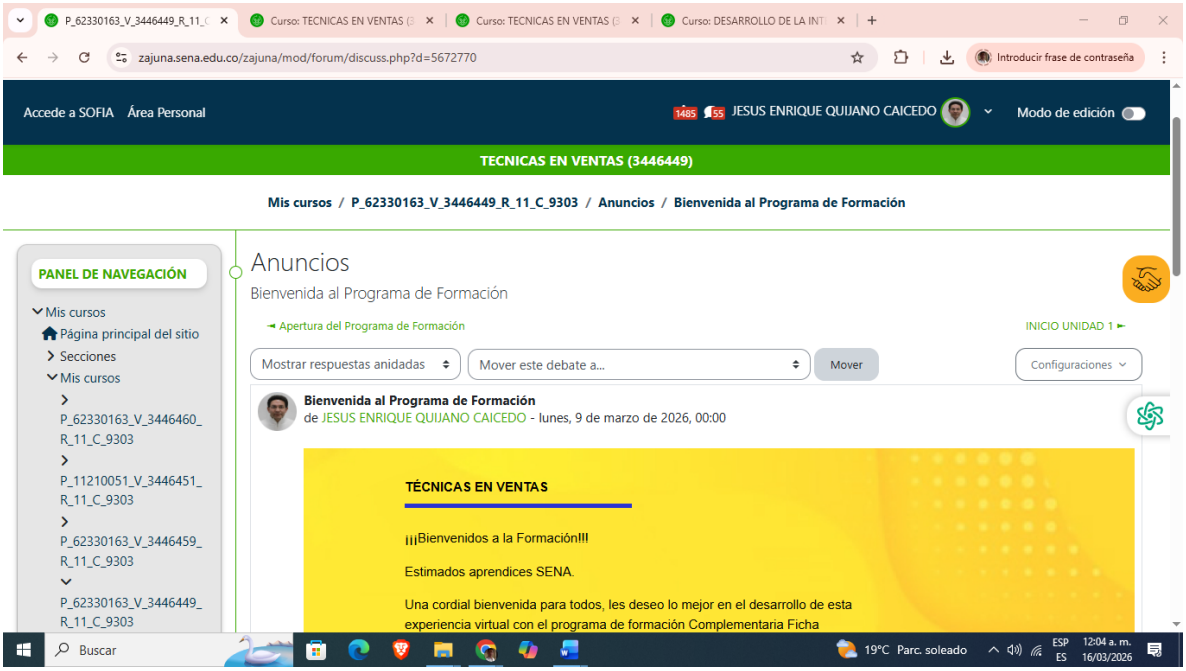


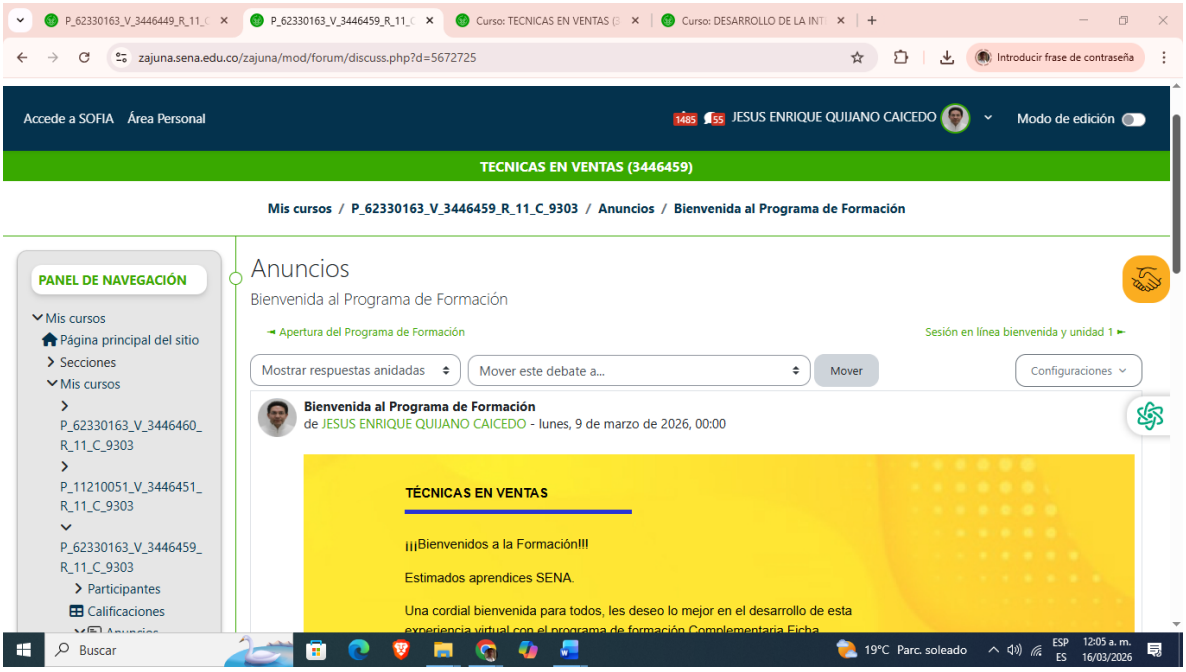

Curso: DESARROLLO DE LA INT
Sofia plus
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Introducir frase de contraseña
Enviar Correo Electrónico a Aprendices
Eventos de Divulgación Tecnológica
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Reportes
SGS
CC 1001059243 GERALDINE STEFANY LANDAZABAL FETECUA Formacion
CC 1003038682 INGRIS PATRICIA CHIMOSQUERA MALO Formacion
CC 1003845136 JINNETH ALEJANDRA VARGAS SOSA Formacion
CC 1006436585 MAYERLY PEÑA PALAU Formacion
CC 1006615603 SHARON YULIANA RODRIGUEZ AVILA Formacion
CC 1007411504 MARCO SEGUNDO ROSARIO JIMENEZ Formacion
CC 1012400601 DEISY YURANI SUAREZ ALARCON Formacion
CC 1013632016 RENEE CAROLINA RODRIGUEZ SUAREZ Formacion
CC 1014661797 JEIMY VANESSA FERNANDEZ GOMEZ Formacion
Anterior 1 2 3 4 5 6 7 8 Siguiente
Página 1 de 8
Redactar Mensaje
Asunto*
¡¡Bienvenidos al curso SENA
Adjunto (Tamaño máximo del adjunto: 1Mb)
Seleccionar archivo
Ningún archivo seleccionado
Mensaje* (No se permite texto en HTML)
Estimados aprendices SENA.
Una cordial bienvenida para todos, les deseo lo mejor
Enviar Correo Electrónico
Cancelar
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a133;
Buscar
13°C Prac. despejado
ESP ES
9:36 p. m. 9/03/2026

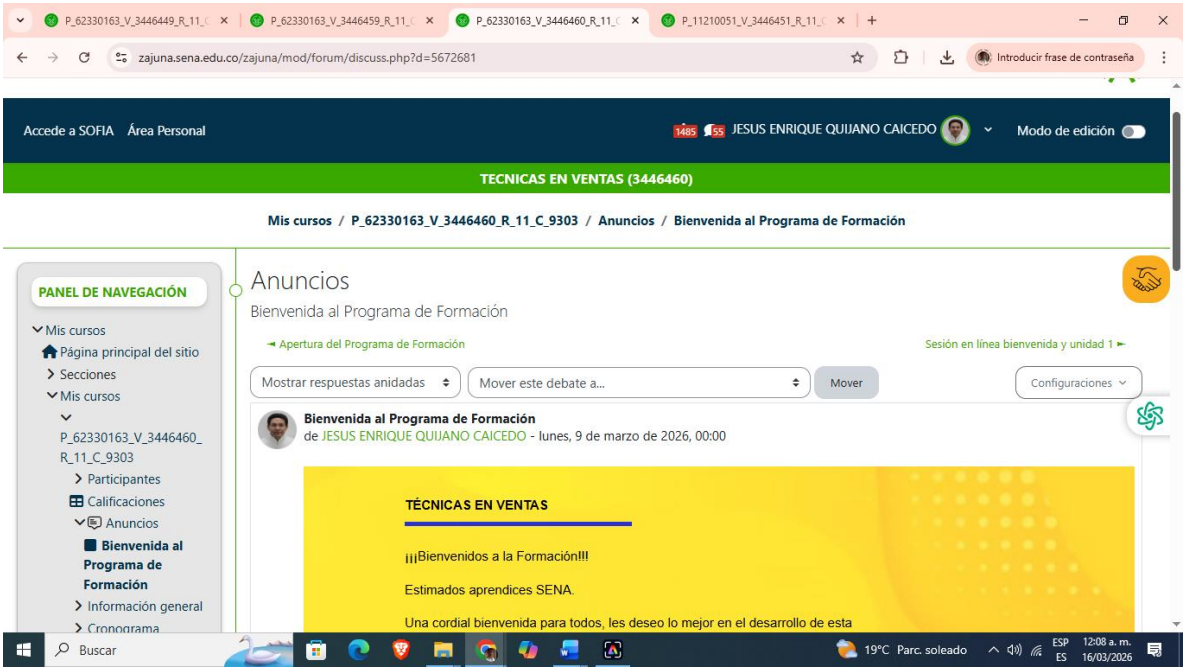

Curso: DESARROLLO DE LA INT
Sofia plus
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Introducir frase de contraseña
Enviar Correo Electrónico a Aprendices
Eventos de Divulgación Tecnológica
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Reportes
SGS
CC 1003038682 INGRIS PATRICIA CHIMOSQUERA MALO Formacion
CC 1003845136 JINNETH ALEJANDRA VARGAS SOSA Formacion
CC 1006436585 MAYERLY PEÑA PALAU Formacion
CC 1006615603 SHARON YULIANA RODRIGUEZ AVILA Formacion
CC 1007411504 MARCO SEGUNDO ROSARIO JIMENEZ Formacion
CC 1012400601 DEISY YURANI SUAREZ ALARCON Formacion
CC 1013632016 RENEE CAROLINA RODRIGUEZ SUAREZ Formacion
CC 1014661797 JEIMY VANESSA FERNANDEZ GOMEZ Formacion
Anterior 1 2 3 4 5 6 7 8 Siguiente
Página 1 de 8
Redactar Mensaje
Asunto*
¡¡Bienvenidos al curso SENA
Adjunto (Tamaño máximo del adjunto: 1Mb)
Seleccionar archivo
Ningún archivo seleccionado
Mensaje* (No se permite texto en HTML)
en el desarrollo de esta experiencia virtual con el
programa de formación Complementaria
"DESARROLLO DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL
Enviar Correo Electrónico
Cancelar
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a133;
Buscar
13°C Prac. despejado
ESP ES
9:37 p. m. 9/03/2026

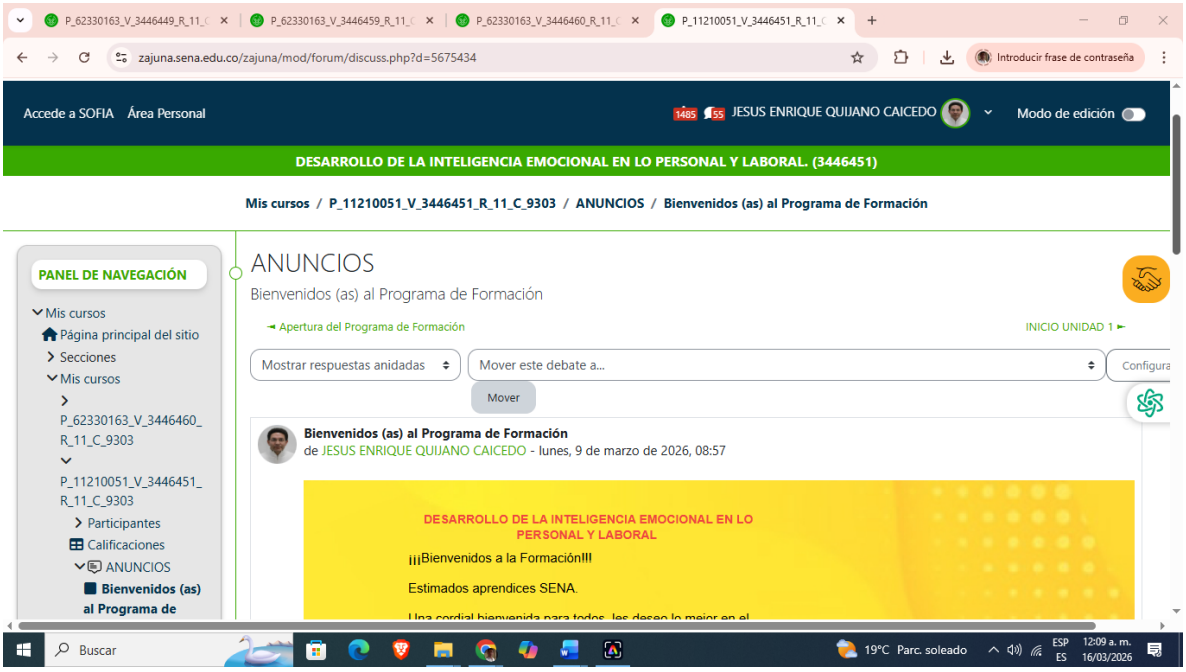


Anuncios de Bienvenida fichas 3446449, 3446459, 3446460, 3446451

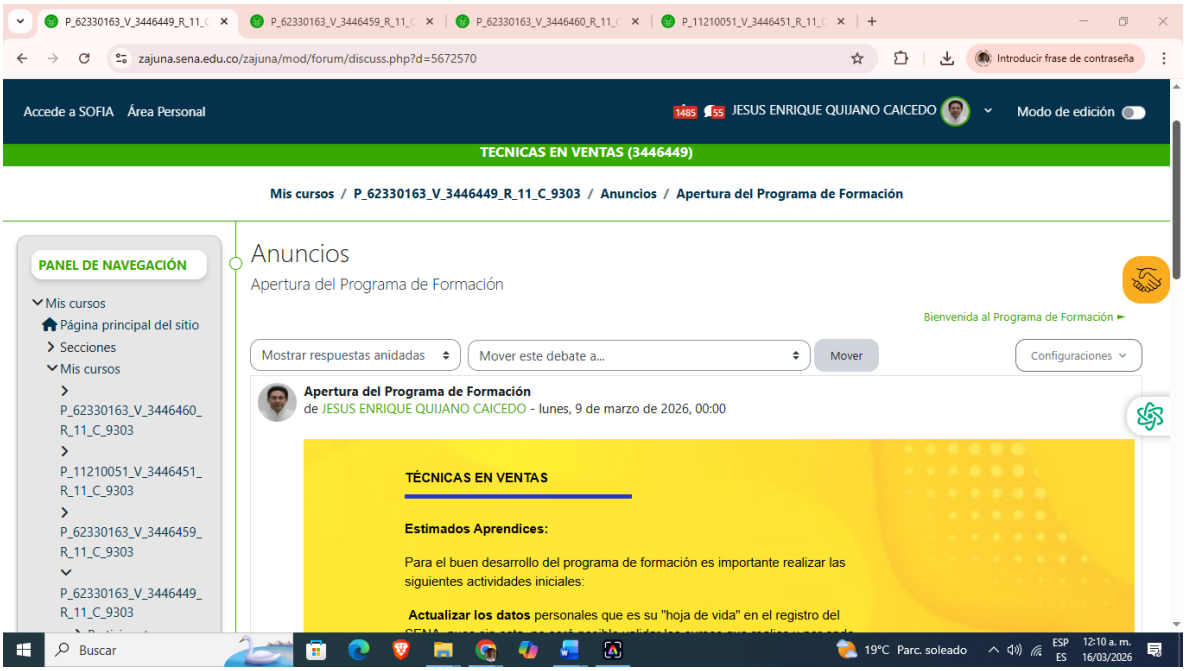

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/discuss.php?d=5672770
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
TECNICAS EN VENTAS (3446449)
Mis cursos / P_62330163_V_3446449_R_11_C_9303 / Anuncios / Bienvenida al Programa de Formación
PANEL DE NAVEGACIÓN
Anuncios
Bienvenida al Programa de Formación
Apertura del Programa de Formación
INICIO UNIDAD 1
Mostrar respuestas anidadas
Mover este debate a...
Mover
Configuraciones
Bienvenida al Programa de Formación
de JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO - lunes, 9 de marzo de 2026, 00:00
TÉCNICAS EN VENTAS
¡¡¡Bienvenidos a la Formación!!!
Estimados aprendices SENA.
Una cordial bienvenida para todos, les deseo lo mejor en el desarrollo de esta experiencia virtual con el programa de formación Complementaria Ficha
Buscar
19°C Parc. soleado
ESP ES
12:04 a. m. 16/03/2026

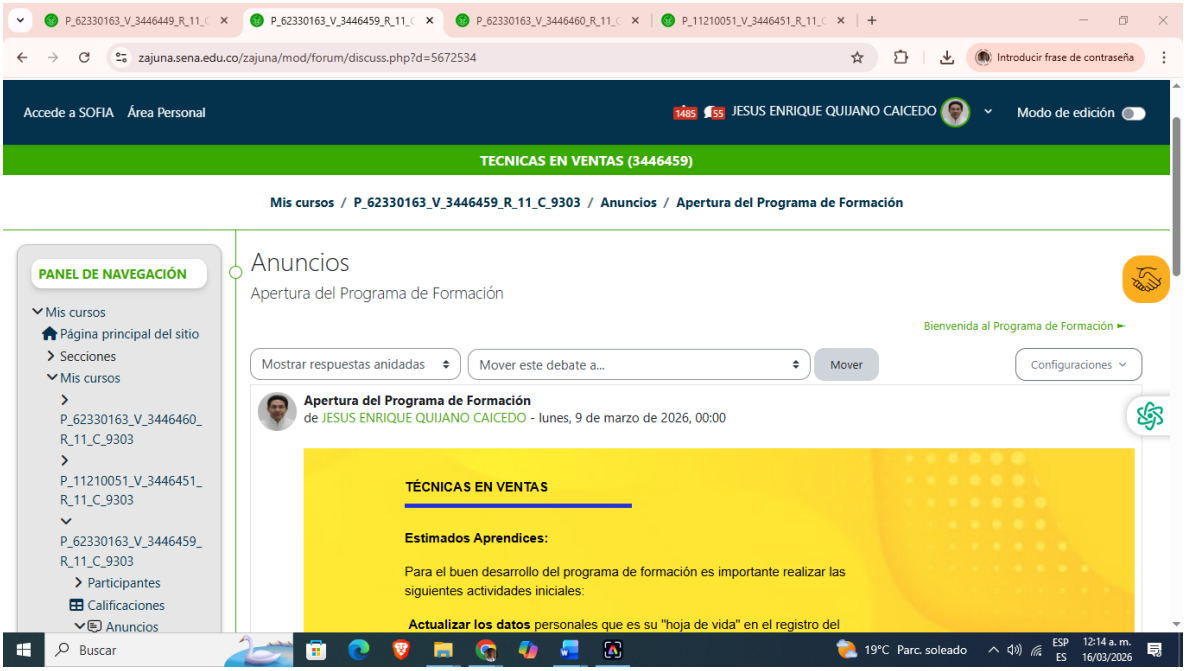

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/discuss.php?d=5672725
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
TECNICAS EN VENTAS (3446459)
Mis cursos / P_62330163_V_3446459_R_11_C_9303 / Anuncios / Bienvenida al Programa de Formación
PANEL DE NAVEGACIÓN
Anuncios
Bienvenida al Programa de Formación
Apertura del Programa de Formación
Sesión en línea bienvenida y unidad 1
Mostrar respuestas anidadas
Mover este debate a...
Mover
Configuraciones
Bienvenida al Programa de Formación
de JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO - lunes, 9 de marzo de 2026, 00:00
TÉCNICAS EN VENTAS
¡¡¡Bienvenidos a la Formación!!!
Estimados aprendices SENA.
Una cordial bienvenida para todos, les deseo lo mejor en el desarrollo de esta
Participantes
Calificaciones
Buscar
19°C Parc. soleado
ESP ES
12:05 a. m. 16/03/2026

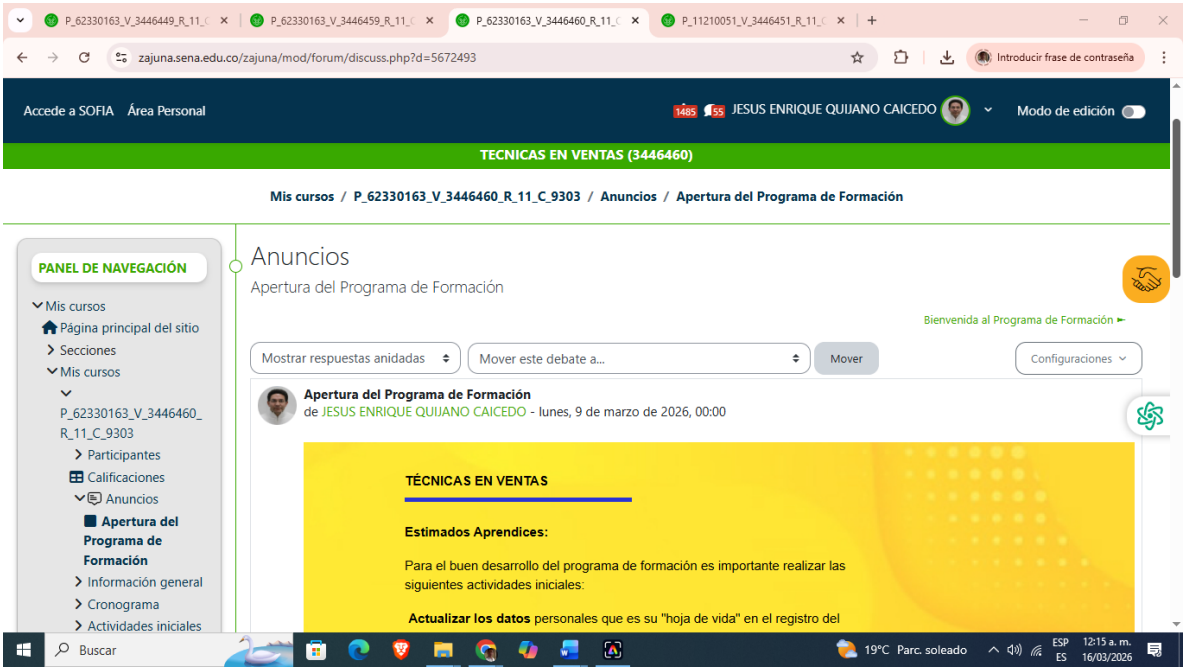

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/discuss.php?d=5672681
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
TECNICAS EN VENTAS (3446460)
Mis cursos / P_62330163_V_3446460_R_11_C_9303 / Anuncios / Bienvenida al Programa de Formación
PANEL DE NAVEGACIÓN
Anuncios
Bienvenida al Programa de Formación
Apertura del Programa de Formación
Sesión en línea bienvenida y unidad 1
Mostrar respuestas anidadas
Mover este debate a...
Mover
Configuraciones
Bienvenida al Programa de Formación
de JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO - lunes, 9 de marzo de 2026, 00:00
TÉCNICAS EN VENTAS
¡¡¡Bienvenidos a la Formación!!!
Estimados aprendices SENA.
Una cordial bienvenida para todos, les deseo lo mejor en el desarrollo de esta
Buscar
19°C Parc. soleado
ESP ES
12:08 a. m. 16/03/2026

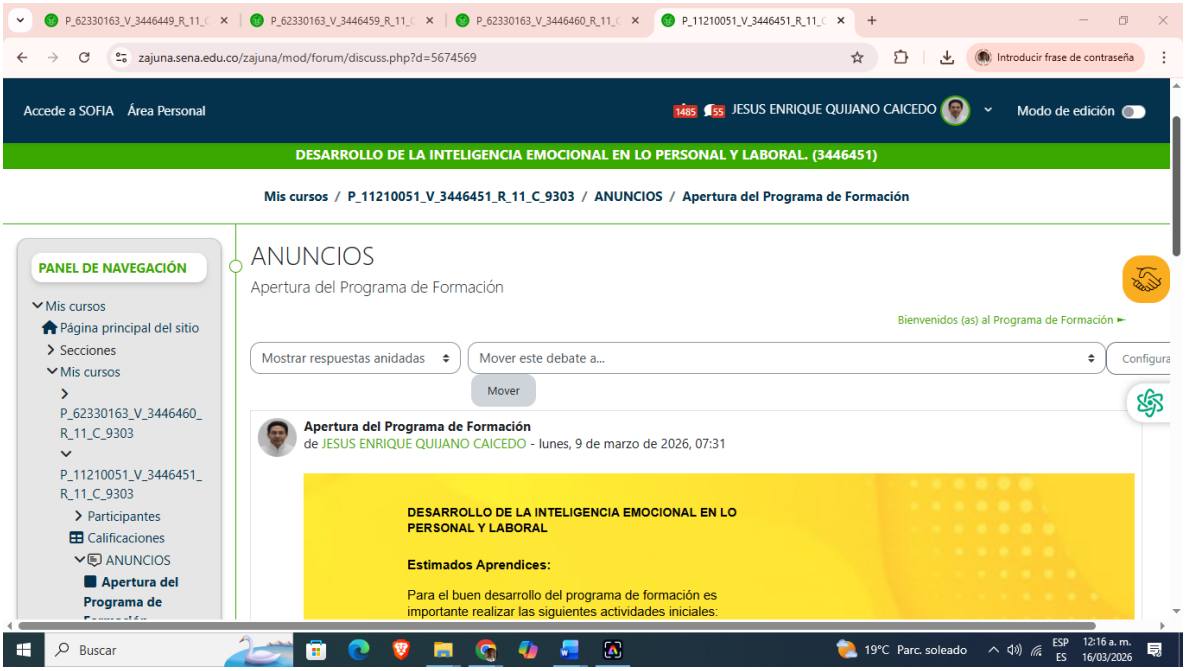

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/discuss.php?d=5675434
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
DESARROLLO DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LO PERSONAL Y LABORAL. (3446451)
Mis cursos / P_11210051_V_3446451_R_11_C_9303 / ANUNCIOS / Bienvenidos (as) al Programa de Formación
PANEL DE NAVEGACIÓN
ANUNCIOS
Bienvenidos (as) al Programa de Formación
Apertura del Programa de Formación
INICIO UNIDAD 1
Mostrar respuestas anidadas
Mover este debate a...
Mover
Bienvenidos (as) al Programa de Formación
de JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO - lunes, 9 de marzo de 2026, 08:57
DESARROLLO DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LO PERSONAL Y LABORAL
¡¡¡Bienvenidos a la Formación!!!
Estimados aprendices SENA.
Buscar
19°C Parc. soleado
ESP ES
12:09 a. m. 16/03/2026

ANUNCIOS DE APERTURA FICHAS 3446449, 3446459, 3446459, 3446459,3446460,3446451



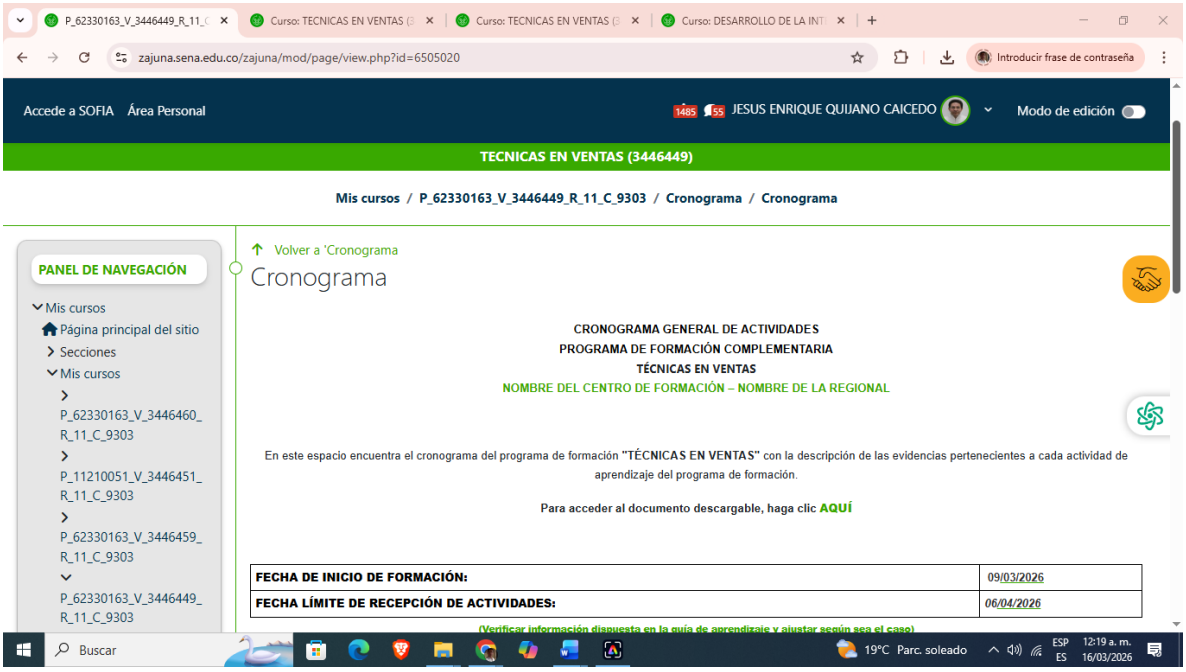

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/discuss.php?d=5672534
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
TECNICAS EN VENTAS (3446459)
Mis cursos / P_62330163_V_3446459_R_11_C_9303 / Anuncios / Apertura del Programa de Formación
PANEL DE NAVEGACIÓN
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
P_62330163_V_3446460_R_11_C_9303
P_11210051_V_3446451_R_11_C_9303
P_62330163_V_3446459_R_11_C_9303
Participantes
Calificaciones
Anuncios
Anuncios
Apertura del Programa de Formación
Bienvenida al Programa de Formación
Mostrar respuestas anidadas
Mover este debate a...
Mover
Configuraciones
Apertura del Programa de Formación
de JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO - lunes, 9 de marzo de 2026, 00:00
TÉCNICAS EN VENTAS
Estimados Aprendices:
Para el buen desarrollo del programa de formación es importante realizar las siguientes actividades iniciales:
Actualizar los datos personales que es su "hoja de vida" en el registro del
Buscar
19°C Parc. soleado
ESP ES
12:14 a. m. 16/03/2026

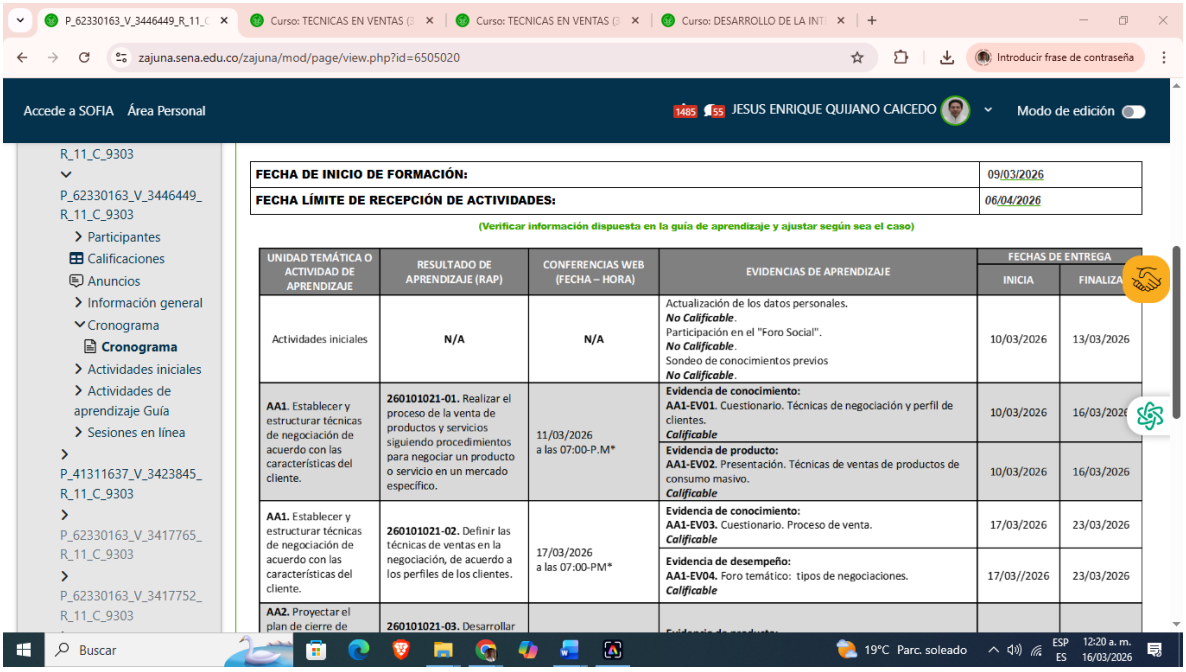

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/discuss.php?d=5672493
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
TECNICAS EN VENTAS (3446460)
Mis cursos / P_62330163_V_3446460_R_11_C_9303 / Anuncios / Apertura del Programa de Formación
PANEL DE NAVEGACIÓN
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
P_62330163_V_3446460_R_11_C_9303
Participantes
Calificaciones
Anuncios
Apertura del Programa de Formación
Información general
Cronograma
Actividades iniciales
Anuncios
Apertura del Programa de Formación
Bienvenida al Programa de Formación
Mostrar respuestas anidadas
Mover este debate a...
Mover
Configuraciones
Apertura del Programa de Formación
de JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO - lunes, 9 de marzo de 2026, 00:00
TÉCNICAS EN VENTAS
Estimados Aprendices:
Para el buen desarrollo del programa de formación es importante realizar las siguientes actividades iniciales:
Actualizar los datos personales que es su "hoja de vida" en el registro del
Buscar
19°C Parc. soleado
ESP ES
12:15 a. m. 16/03/2026



ALISTAMIENTO AULA VIRTUAL FICHAS 344

CRONOGRAMAS FICHA 3446449, 3446459,3446460. 3446451





P_62330163_V_3446449_R_11_C | Curso: TECNICAS EN VENTAS | Curso: TECNICAS EN VENTAS | Curso: DESARROLLO DE LA INT

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/page/view.php?id=6505020

Introducir frase de contraseña

Accede a SOFIA Área Personal 1485 55 JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO Modo de edición

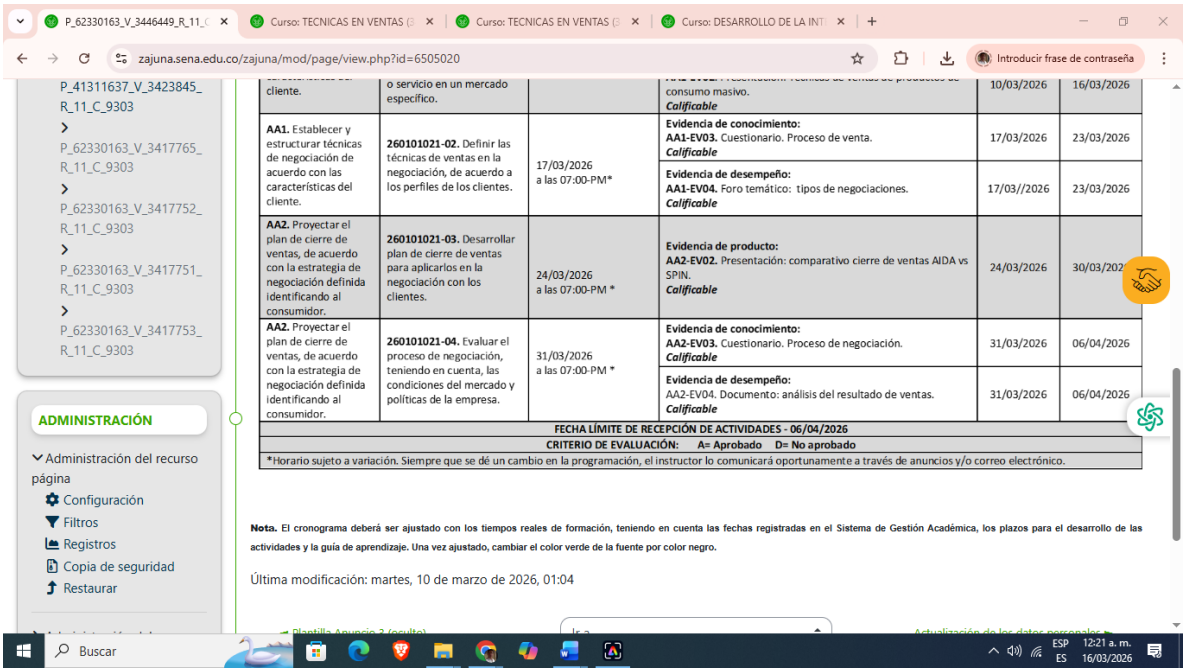
R_11_C_9303
P_62330163_V_3446449_R_11_C_9303
Participantes
Calificaciones
Anuncios
Información general
Cronograma
Cronograma
Actividades iniciales
Actividades de aprendizaje Guía
Sesiones en línea
P_41311637_V_3423845_R_11_C_9303
P_62330163_V_3417765_R_11_C_9303
P_62330163_V_3417752_R_11_C_9303

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

(Verificar información dispuesta en la guía de aprendizaje y ajustar según sea el caso)

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.	11/03/2026 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.	17/03/2026 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	**260101021-03.** Desarrollar				

Buscar 19°C Parc. soleado ESP ES 12:20 a. m. 16/03/2026



P_62330163_V_3446449_R_11_C | Curso: TECNICAS EN VENTAS | Curso: TECNICAS EN VENTAS | Curso: DESARROLLO DE LA INT

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/page/view.php?id=6505020

Introducir frase de contraseña

P_41311637_V_3423845_R_11_C_9303
P_62330163_V_3417765_R_11_C_9303
P_62330163_V_3417752_R_11_C_9303
P_62330163_V_3417751_R_11_C_9303
P_62330163_V_3417753_R_11_C_9303

ADMINISTRACIÓN
Administración del recurso página
Configuración
Filtros
Registros
Copia de seguridad
Restaurar

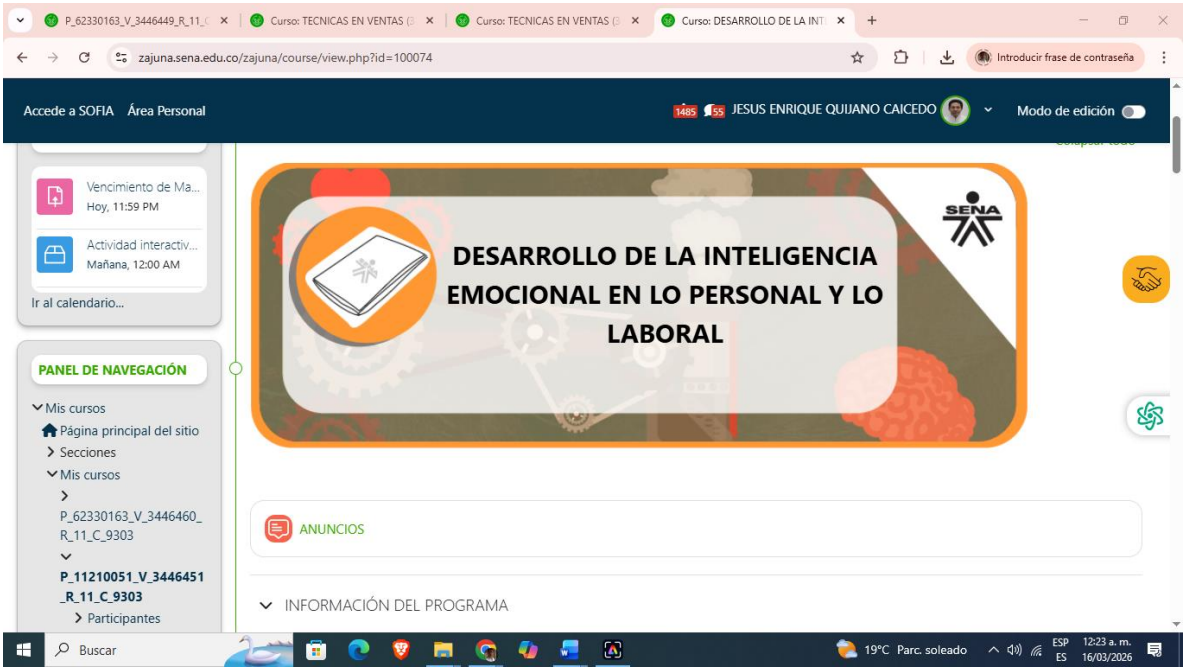
cliente.	o servicio en un mercado específico.		consumo masivo. ***Calificable***	10/03/2026	16/03/2026
AA1. Establecer y estructurar técnicas de negociación de acuerdo con las características del cliente.	**260101021-02.** Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.	17/03/2026 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.	24/03/2026 a las 07:00-PM *	**Evidencia de producto: AA2-EV02.** Presentación: comparativo cierre de ventas AIDA vs SPIN. ***Calificable***	24/03/2026	30/03/202
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.	31/03/2026 a las 07:00-PM *	**Evidencia de conocimiento: AA2-EV03.** Cuestionario. Proceso de negociación. ***Calificable***	31/03/2026	06/04/2026
			Evidencia de desempeño: AA2-EV04. Documento: análisis del resultado de ventas. ***Calificable***	31/03/2026	06/04/2026
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.					

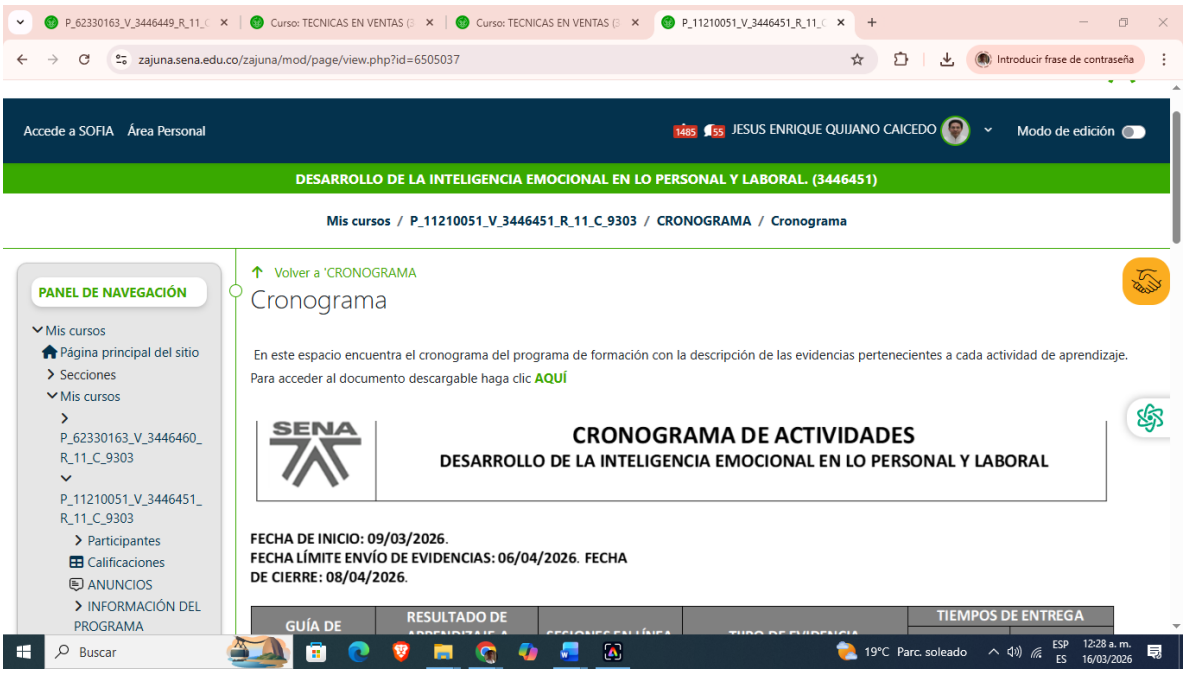
Nota. El cronograma deberá ser ajustado con los tiempos reales de formación, teniendo en cuenta las fechas registradas en el Sistema de Gestión Académica, los plazos para el desarrollo de las actividades y la guía de aprendizaje. Una vez ajustado, cambiar el color verde de la fuente por color negro.

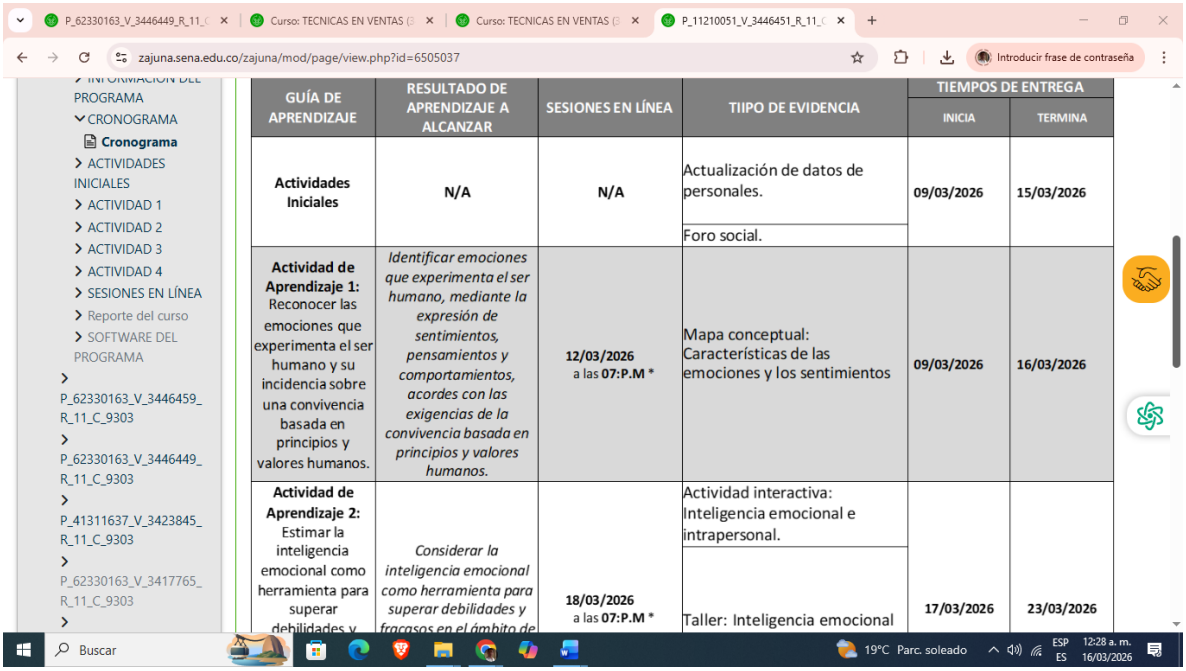
Última modificación: martes, 10 de marzo de 2026, 01:04

Buscar ESP ES 12:21 a. m. 16/03/2026

CRONOGRAMA FICHA 3446451 DESARROLLO DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LO PERSONAL Y LABORAL

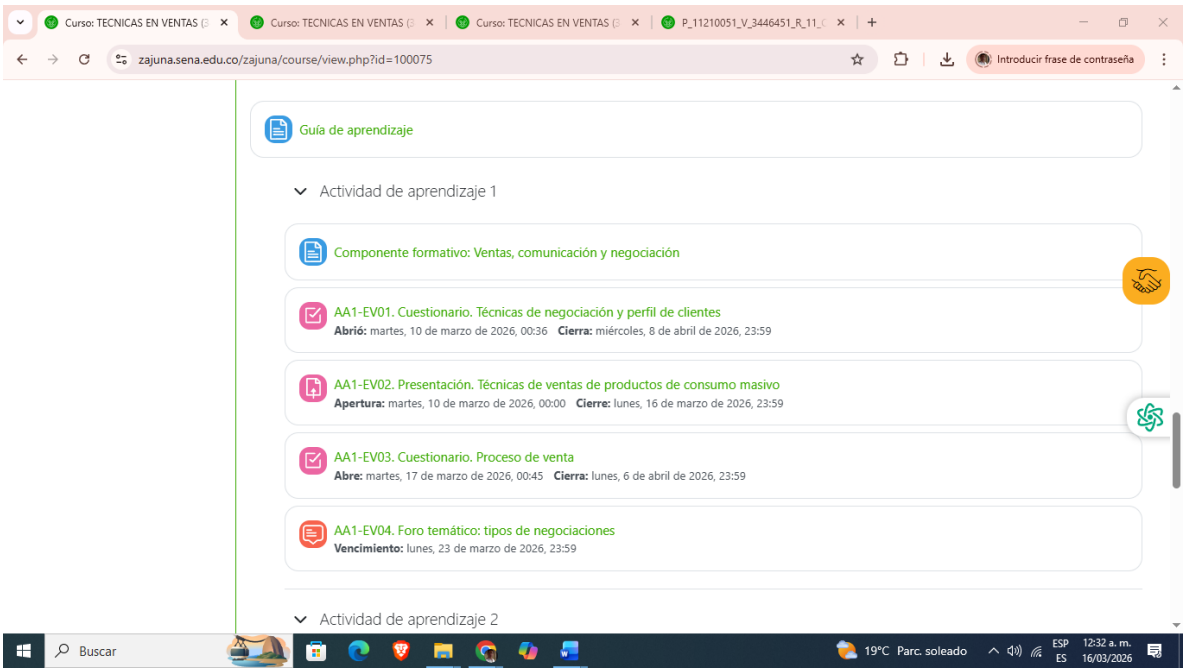


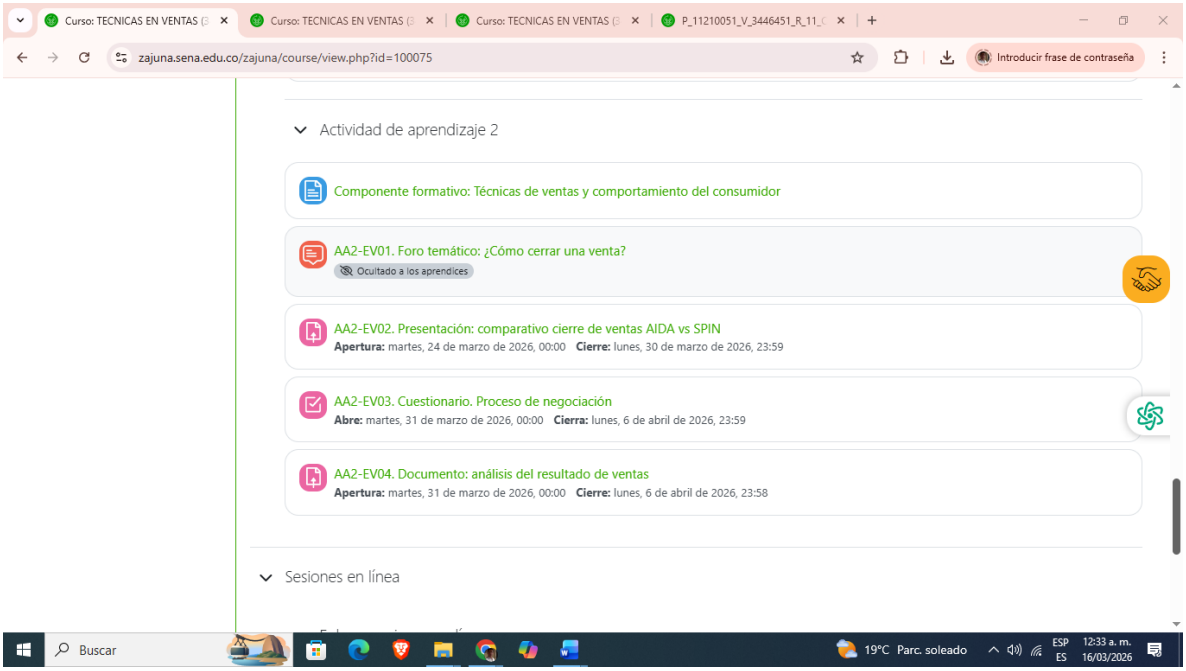




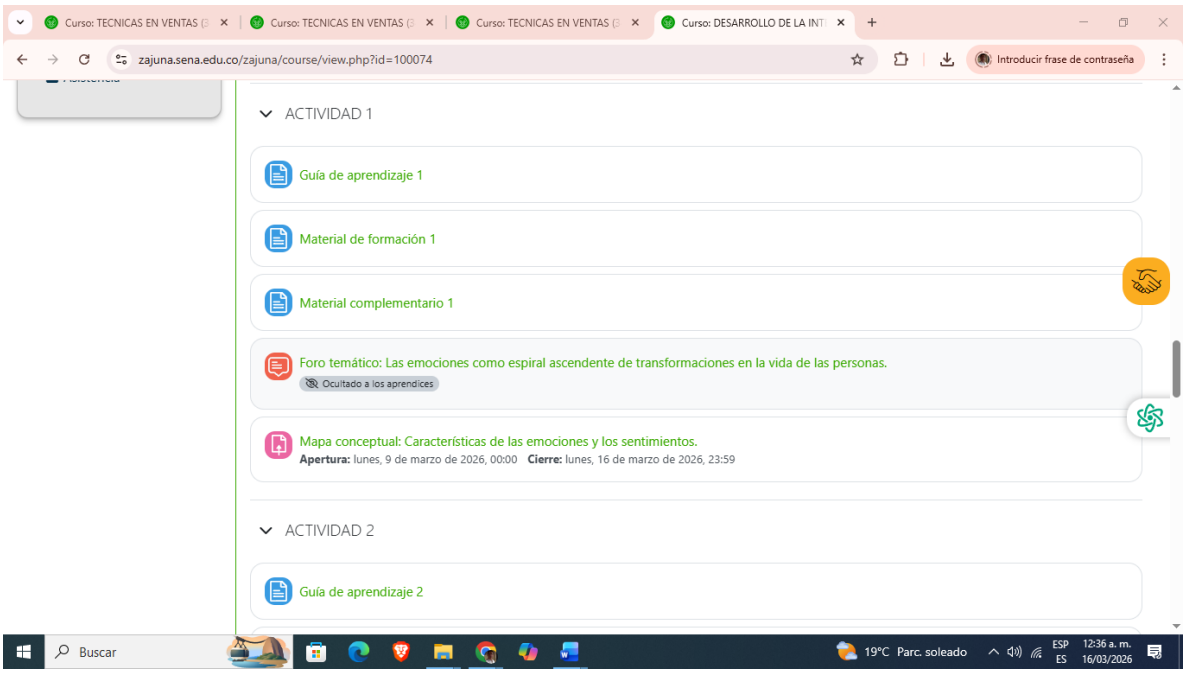
GUÍA DE APRENDIZAJE	RESULTADO DE APRENDIZAJE A ALCANZAR	SESIONES EN LÍNEA	TIIPO DE EVIDENCIA	TIEMPOS DE ENTREGA	
				INICIA	TERMINA
Actividades Iniciales	**N/A**	**N/A**	Actualización de datos de personales. Foro social.	**09/03/2026**	**15/03/2026**
Actividad de Aprendizaje 1: Reconocer las emociones 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	*Considerar la inteligencia emocional como herramienta para superar debilidades y fracasos en el ámbito de*	**18/03/2026** a las **07:P.M** *	Actividad interactiva: Inteligencia emocional e intrapersonal. Taller: Inteligencia emocional	**17/03/2026**	**23/03/2026**

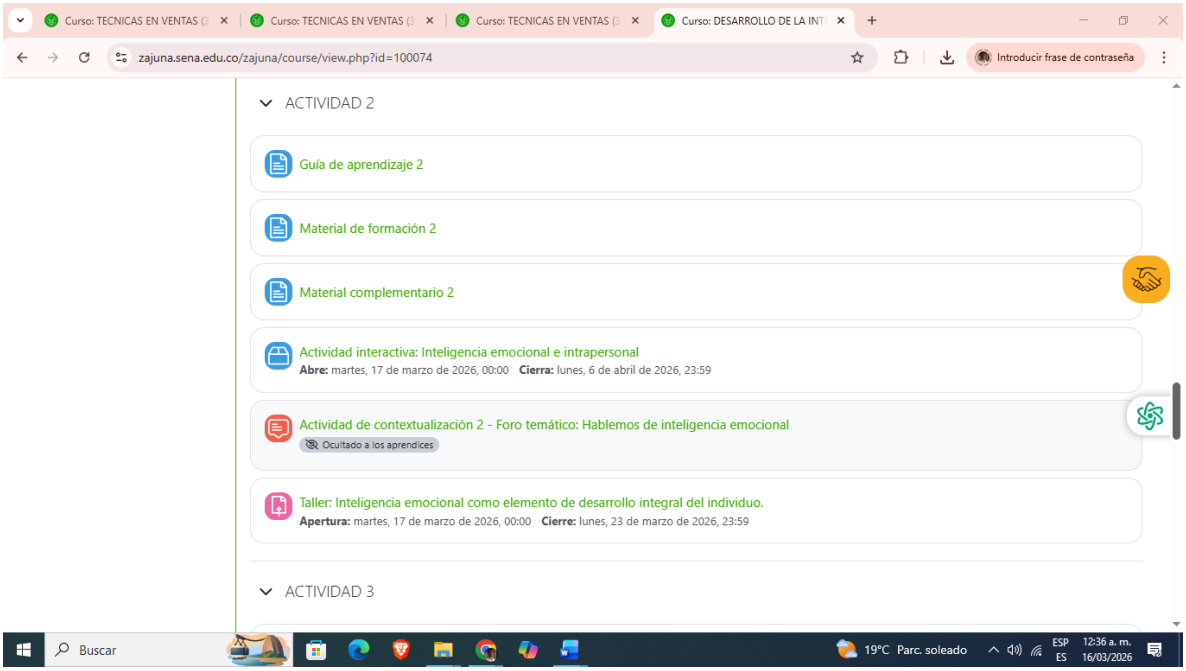
CONFIGURACION ACTIVIDADDES FICHAS 3446449, 3446459, 3446460 , TECNICAS DE VENTAS

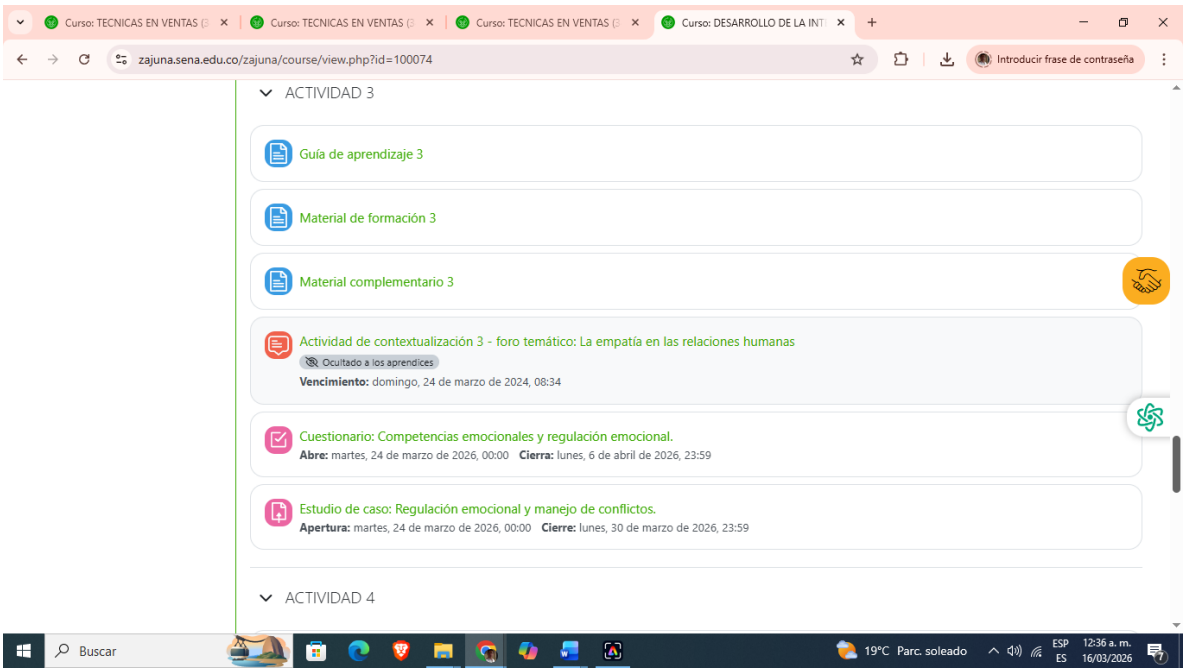


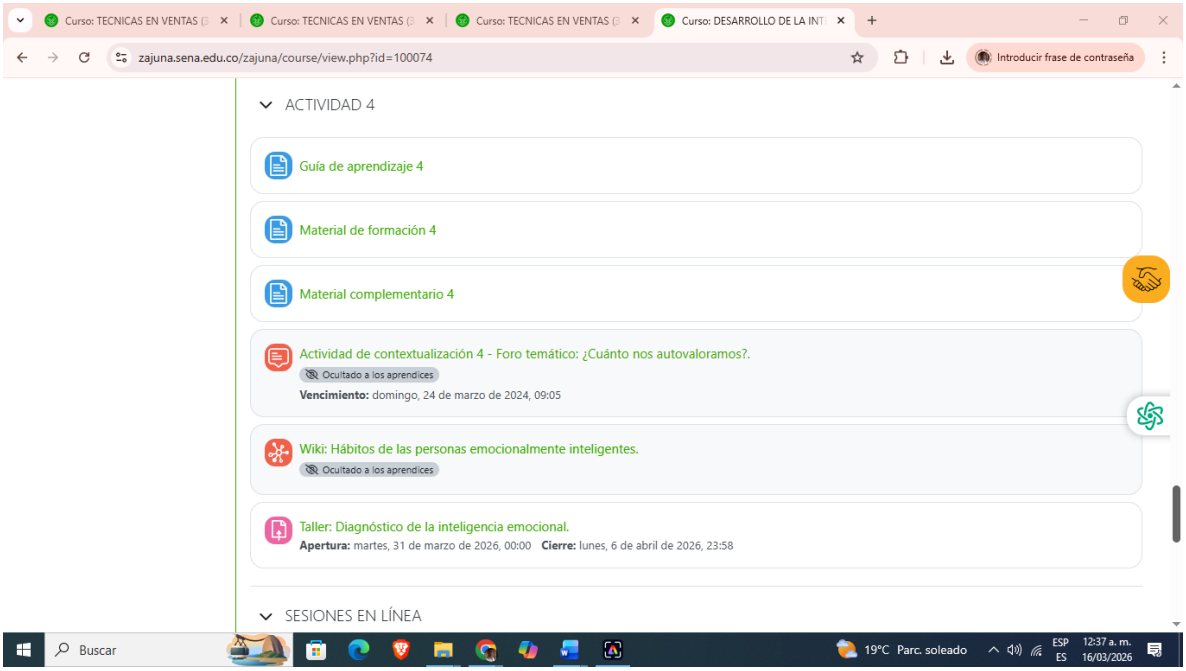


CONFIGURACION ACTIVIDADDES FICHAS 3446449, 3446459, 3446460 , DESARROLLO DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LO PERSONAL Y LABORAL

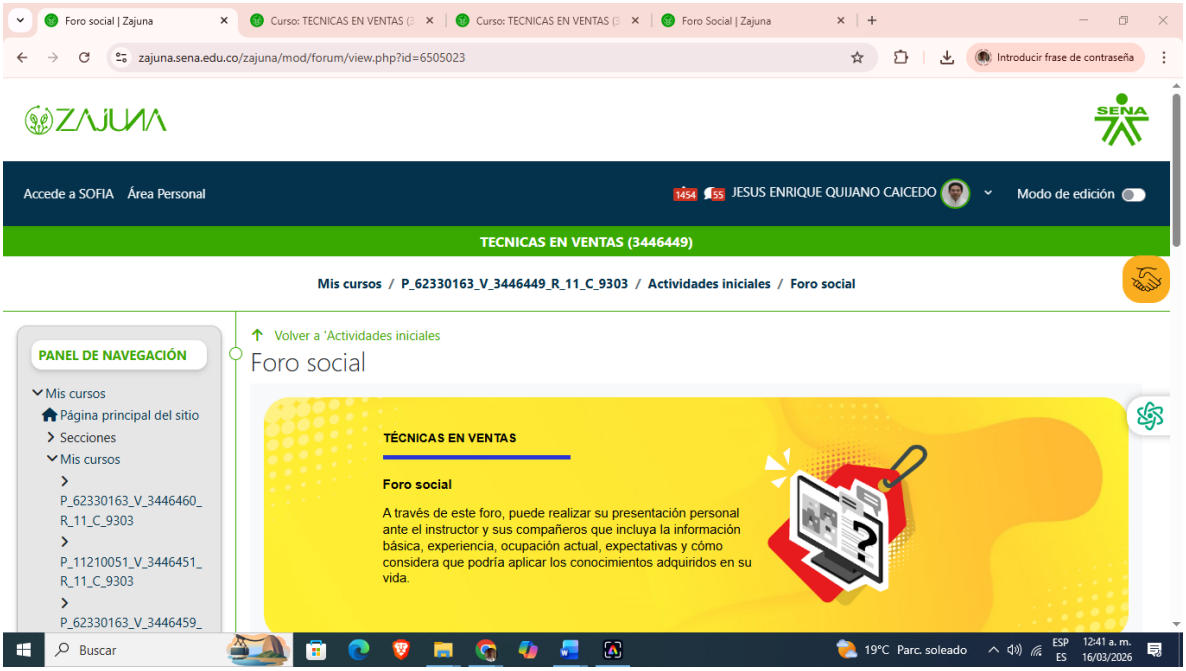


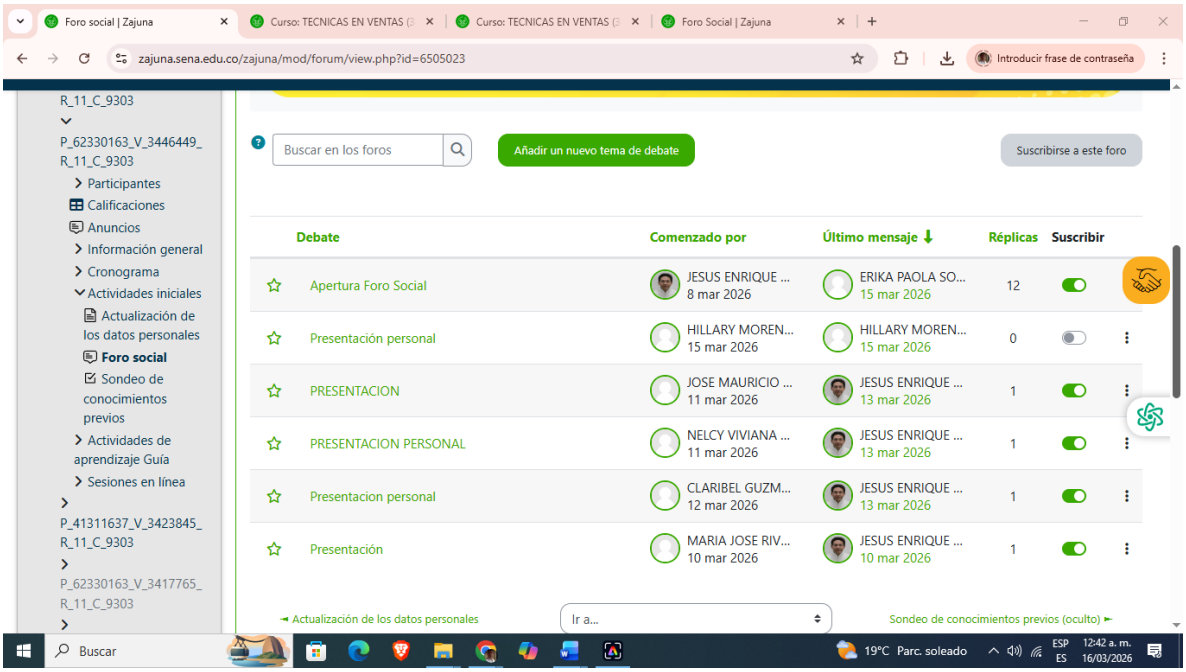

Curso: TECNICAS EN VENTAS
Curso: TECNICAS EN VENTAS
Curso: TECNICAS EN VENTAS
Curso: DESARROLLO DE LA INT
zajuna.sena.edu.co/zajuna/course/view.php?id=100074
Introducir frase de contraseña
ACTIVIDAD 2
Guía de aprendizaje 2
Material de formación 2
Material complementario 2
Actividad interactiva: Inteligencia emocional e intrapersonal
Abre: martes, 17 de marzo de 2026, 00:00 Cierra: lunes, 6 de abril de 2026, 23:59
Actividad de contextualización 2 - Foro temático: Hablemos de inteligencia emocional
Ocultado a los aprendices
Taller: Inteligencia emocional como elemento de desarrollo integral del individuo.
Apertura: martes, 17 de marzo de 2026, 00:00 Cierre: lunes, 23 de marzo de 2026, 23:59
ACTIVIDAD 3
Buscar
19°C Parc. soleado
ESP ES
12:36 a. m. 16/03/2026

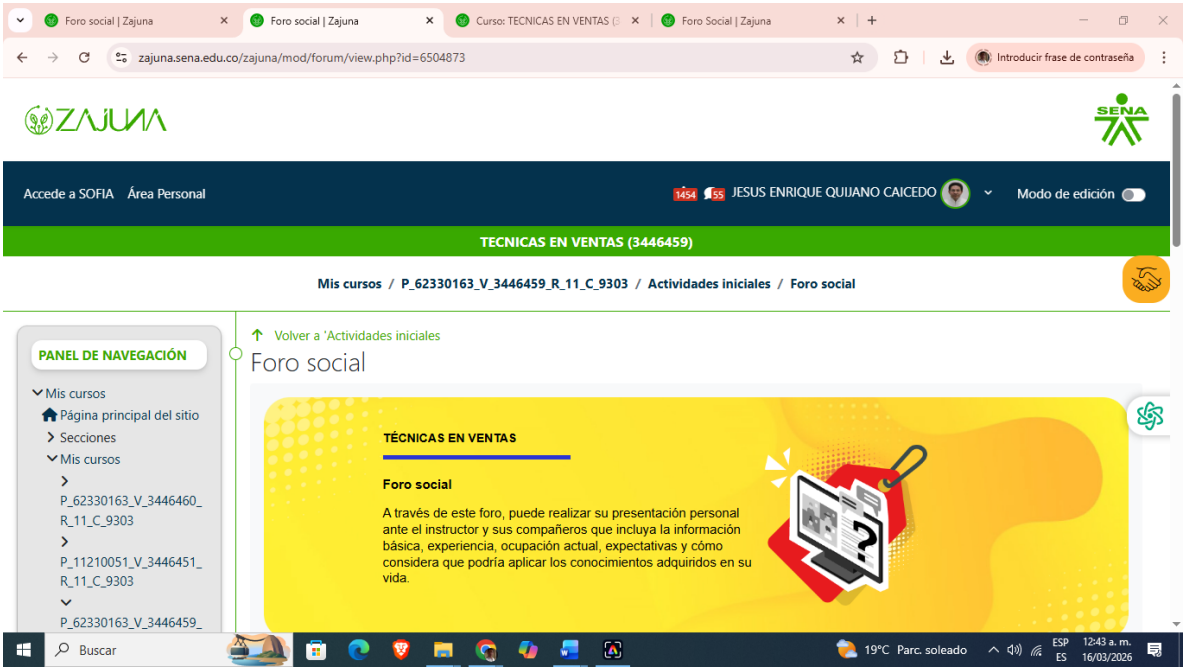

Curso: TECNICAS EN VENTAS
Curso: TECNICAS EN VENTAS
Curso: TECNICAS EN VENTAS
Curso: DESARROLLO DE LA INT
zajuna.sena.edu.co/zajuna/course/view.php?id=100074
Introducir frase de contraseña
ACTIVIDAD 3
Guía de aprendizaje 3
Material de formación 3
Material complementario 3
Actividad de contextualización 3 - foro temático: La empatía en las relaciones humanas
Ocultado a los aprendices
Vencimiento: domingo, 24 de marzo de 2024, 08:34
Cuestionario: Competencias emocionales y regulación emocional.
Abre: martes, 24 de marzo de 2026, 00:00 Cierra: lunes, 6 de abril de 2026, 23:59
Estudio de caso: Regulación emocional y manejo de conflictos.
Apertura: martes, 24 de marzo de 2026, 00:00 Cierre: lunes, 30 de marzo de 2026, 23:59
ACTIVIDAD 4
Buscar
19°C Parc. soleado
ESP ES
12:36 a. m. 16/03/2026

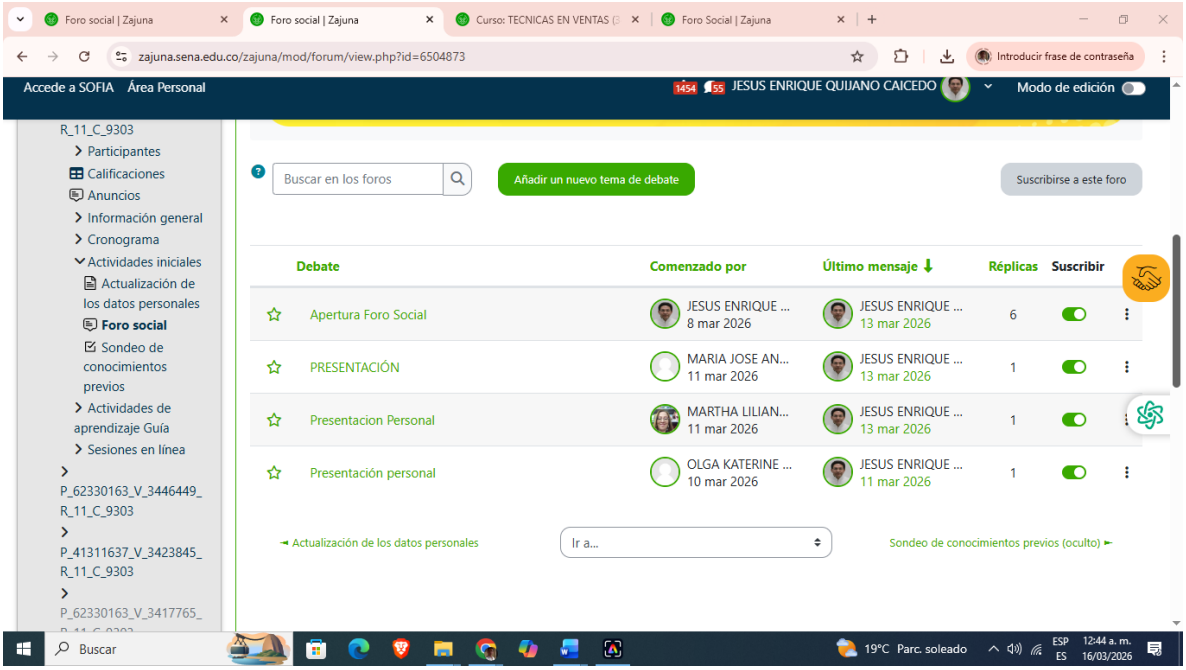


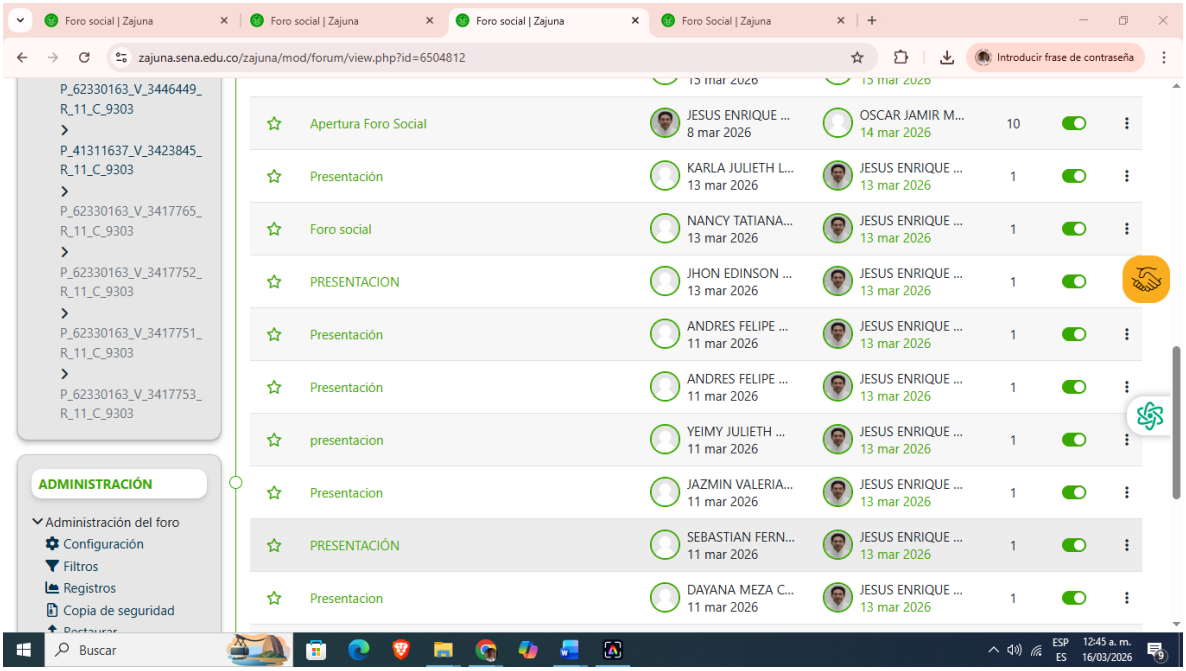
APERTURA DE FOROS SOCIAL FICHAS 3446449, 3446458, 3446460 TECNICAS EN VENTAS


Foro social | Zajuna
Curso: TECNICAS EN VENTAS
Curso: TECNICAS EN VENTAS
Foro Social | Zajuna
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/view.php?id=6505023
Introducir frase de contraseña
ZAJUNA
SENA
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
TECNICAS EN VENTAS (3446449)
Mis cursos / P_62330163_V_3446449_R_11_C_9303 / Actividades iniciales / Foro social
PANEL DE NAVEGACIÓN
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
P_62330163_V_3446460_R_11_C_9303
P_11210051_V_3446451_R_11_C_9303
P_62330163_V_3446459_
Volver a 'Actividades iniciales
Foro social
TÉCNICAS EN VENTAS
Foro social
A través de este foro, puede realizar su presentación personal ante el instructor y sus compañeros que incluya la información básica, experiencia, ocupación actual, expectativas y cómo considera que podría aplicar los conocimientos adquiridos en su vida.
Buscar
19°C Parc. soleado
ESP ES
12:41 a. m. 16/03/2026

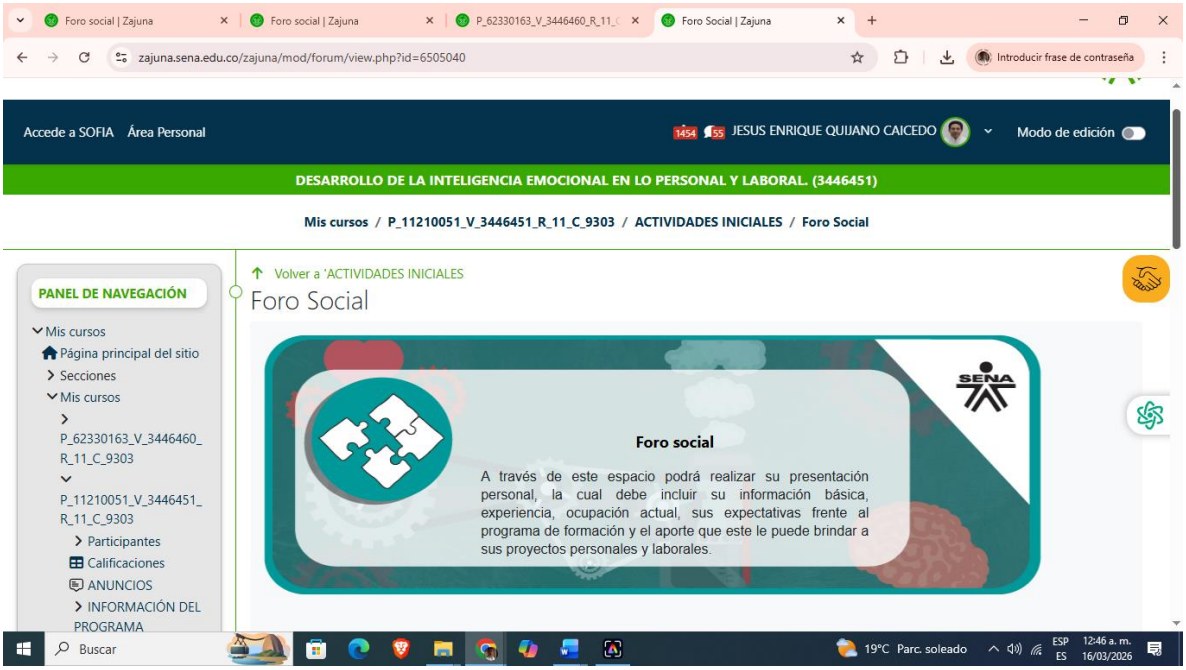

Foro social | Zajuna
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/view.php?id=6505023
Introducir frase de contraseña
R_11_C_9303
P_62330163_V_3446449_R_11_C_9303
Participantes
Calificaciones
Anuncios
Información general
Cronograma
Actividades iniciales
Actualización de los datos personales
Foro social
Sondeo de conocimientos previos
Actividades de aprendizaje Guía
Sesiones en línea
P_41311637_V_3423845_R_11_C_9303
P_62330163_V_3417765_R_11_C_9303
Buscar en los foros
Añadir un nuevo tema de debate
Suscribirse a este foro
Debate
Comenzado por
Último mensaje
Réplicas
Suscribir
Apertura Foro Social
JESUS ENRIQUE ... 8 mar 2026
ERIKA PAOLA SO... 15 mar 2026
12
Presentación personal
HILLARY MOREN... 15 mar 2026
HILLARY MOREN... 15 mar 2026
0
PRESENTACION
JOSE MAURICIO ... 11 mar 2026
JESUS ENRIQUE ... 13 mar 2026
1
PRESENTACION PERSONAL
NELCY VIVIANA ... 11 mar 2026
JESUS ENRIQUE ... 13 mar 2026
1
Presentacion personal
CLARIBEL GUZM... 12 mar 2026
JESUS ENRIQUE ... 13 mar 2026
1
Presentación
MARIA JOSE RIV... 10 mar 2026
JESUS ENRIQUE ... 10 mar 2026
1
Actualización de los datos personales
Ir a...
Sondeo de conocimientos previos (oculto)
Buscar
19°C Parc. soleado
ESP ES
12:42 a. m. 16/03/2026

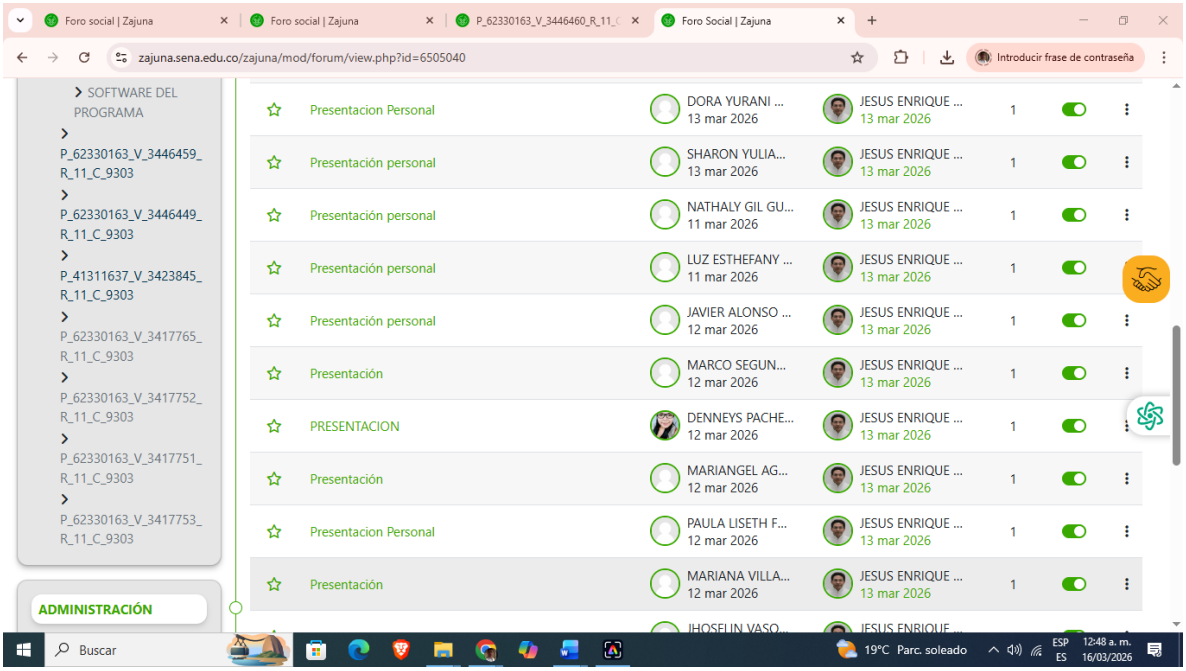

Foro social | Zajuna
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/view.php?id=6504873
Introducir frase de contraseña
ZAJUNA
SENA
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
TECNICAS EN VENTAS (3446459)
Mis cursos / P_62330163_V_3446459_R_11_C_9303 / Actividades iniciales / Foro social
PANEL DE NAVEGACIÓN
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
Volver a 'Actividades iniciales
Foro social
TÉCNICAS EN VENTAS
Foro social
A través de este foro, puede realizar su presentación personal ante el instructor y sus compañeros que incluya la información básica, experiencia, ocupación actual, expectativas y cómo considera que podría aplicar los conocimientos adquiridos en su vida.
Buscar
19°C Parc. soleado
ESP ES
12:43 a. m. 16/03/2026


Foro social | Zajuna
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/view.php?id=6504873
Introducir frase de contraseña
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
Participantes
Calificaciones
Anuncios
Información general
Cronograma
Actividades iniciales
Actualización de los datos personales
Foro social
Sondeo de conocimientos previos
Actividades de aprendizaje Guía
Sesiones en línea
Buscar en los foros
Añadir un nuevo tema de debate
Suscribirse a este foro
Debate
Comenzado por
Último mensaje
Réplicas
Suscribir
Apertura Foro Social
JESUS ENRIQUE ... 8 mar 2026
JESUS ENRIQUE ... 13 mar 2026
6
PRESENTACIÓN
MARIA JOSE AN... 11 mar 2026
JESUS ENRIQUE ... 13 mar 2026
1
Presentacion Personal
MARTHA LILIAN... 11 mar 2026
JESUS ENRIQUE ... 13 mar 2026
1
Presentación personal
OLGA KATERINE ... 10 mar 2026
JESUS ENRIQUE ... 11 mar 2026
1
◄ Actualización de los datos personales
Ir a...
Sondeo de conocimientos previos (oculto) ►
Buscar
19°C Parc. soleado
ESP ES
12:44 a. m. 16/03/2026



APERTURA FORO SOCIAL FICHA 3446451 DESARROLLO INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LO PERSONAL Y LABORAL





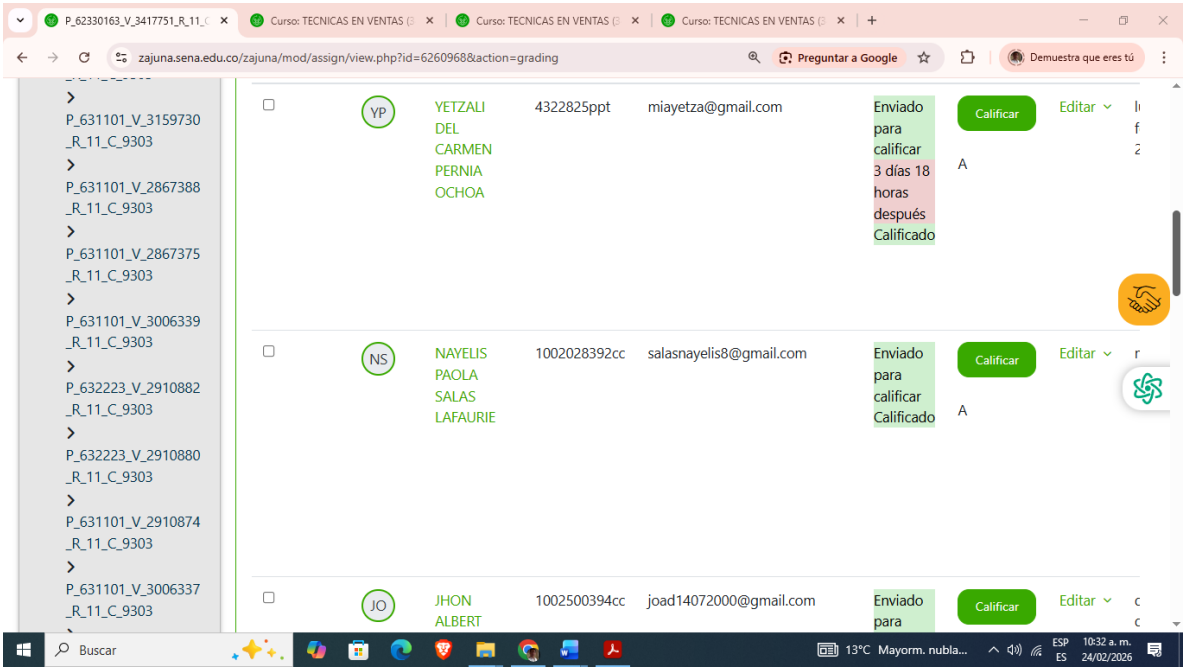
DURANTE EL PROCESO FORMATIVO

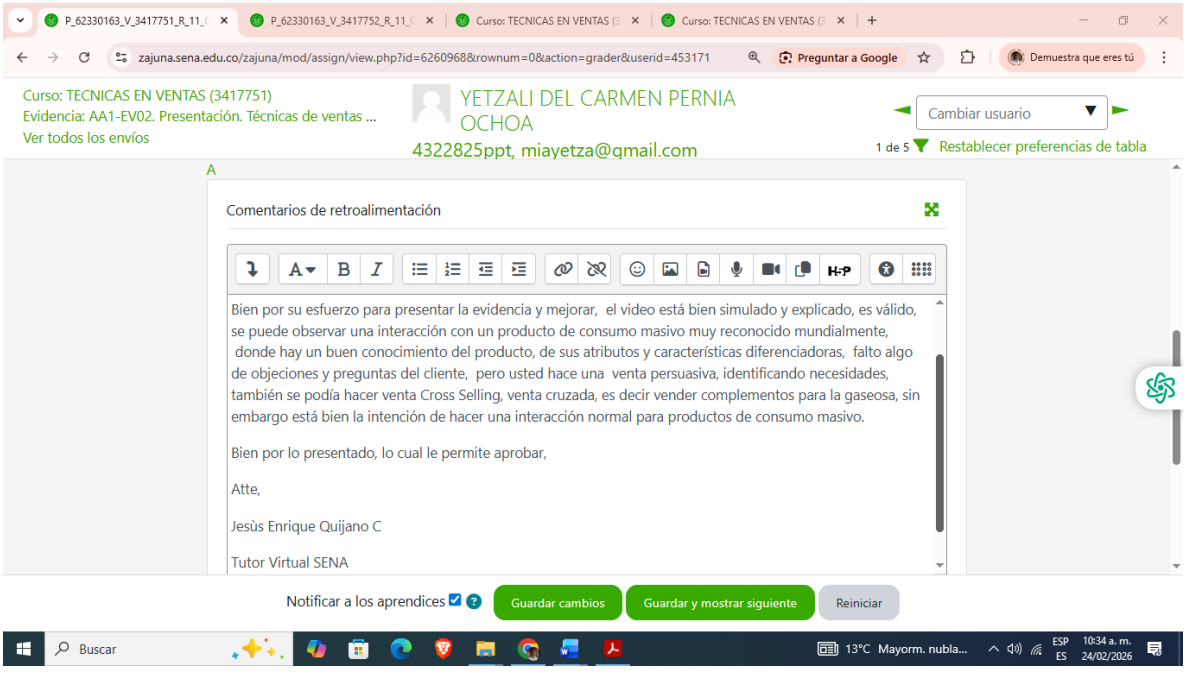
RETROALIMENACIÒN ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de productos de consumo

FICHA 3446449

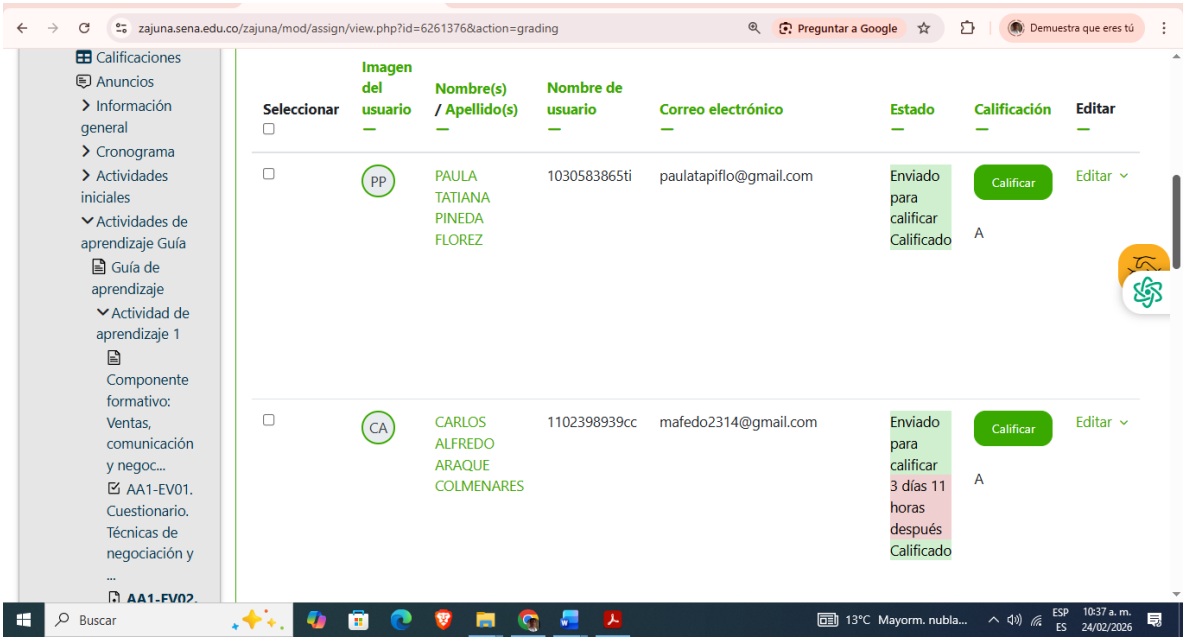


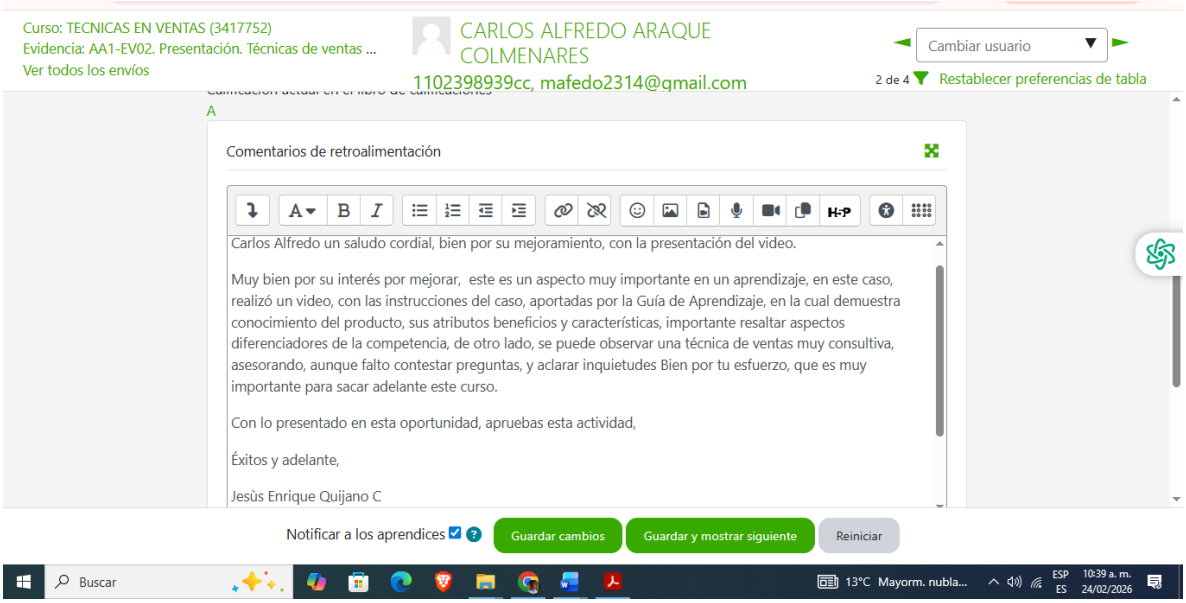




FICHA 3446459

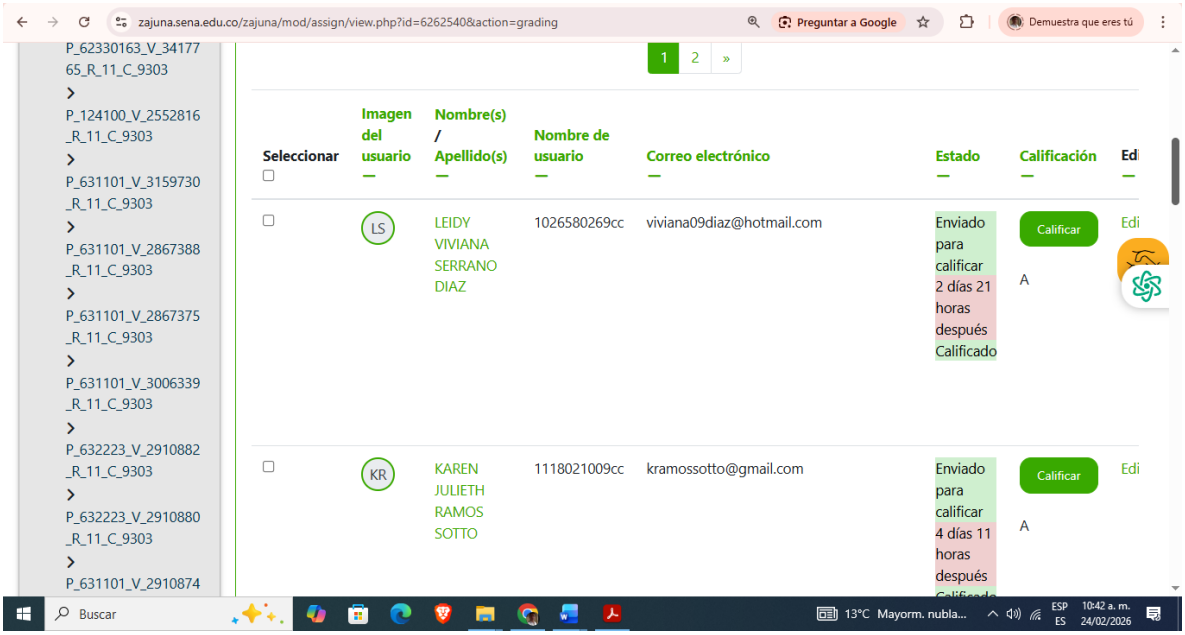

Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
TECNICAS EN VENTAS (3417752)
Mis cursos / P_62330163_V_3417752_R_11_C_9303 / Actividades de aprendizaje Guía / Actividad de aprendizaje 1 / AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de prod...
PANEL DE NAVEGACIÓN
Volver a 'Actividad de aprendizaje 1
AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de productos de consumo masivo
Apertura: viernes, 6 de febrero de 2026, 00:00
Cierre: jueves, 12 de febrero de 2026, 23:59
TÉCNICAS EN VENTAS
AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de

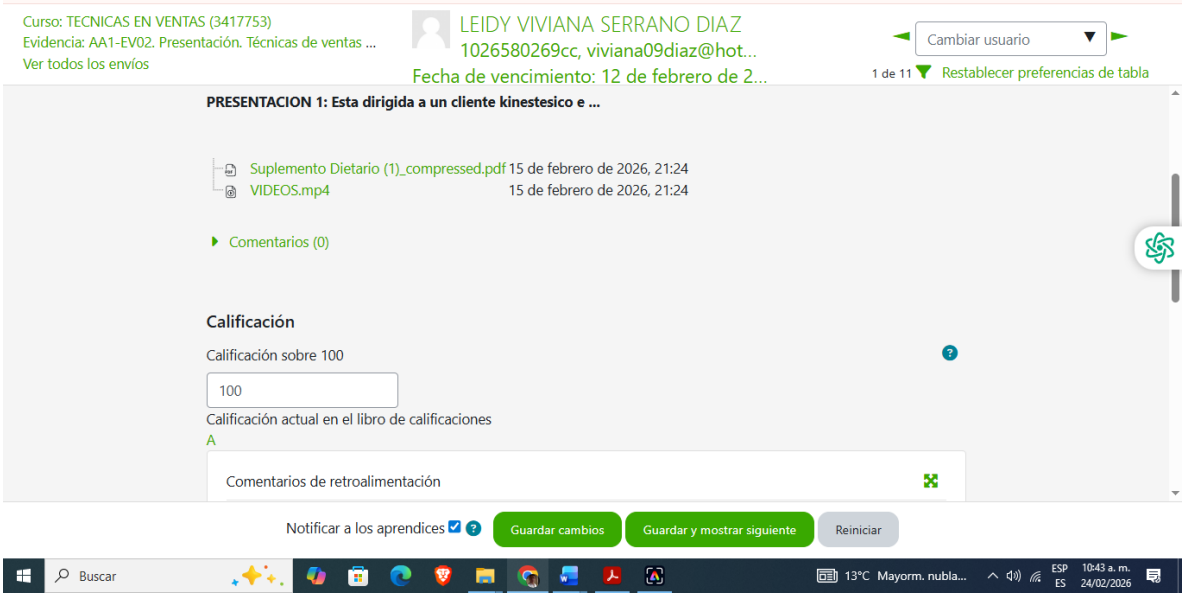

Calificaciones
Anuncios
Información general
Cronograma
Actividades iniciales
Actividades de aprendizaje Guía
Guía de aprendizaje
Actividad de aprendizaje 1
Componente formativo: Ventas, comunicación y negoc...
AA1-EV01. Cuestionario. Técnicas de negociación y ...
Seleccionar
Imagen del usuario
Nombre(s) / Apellido(s)
Nombre de usuario
Correo electrónico
Estado
Calificación
Editar
PP
PAULA TATIANA PINEDA FLOREZ
1030583865ti
paulatapiflo@gmail.com
Enviado para calificar Calificado
Calificar
A
Editar
CA
CARLOS ALFREDO ARAQUE COLMENARES
1102398939cc
mafedo2314@gmail.com
Enviado para calificar 3 días 11 horas después Calificado
Calificar
A
Editar

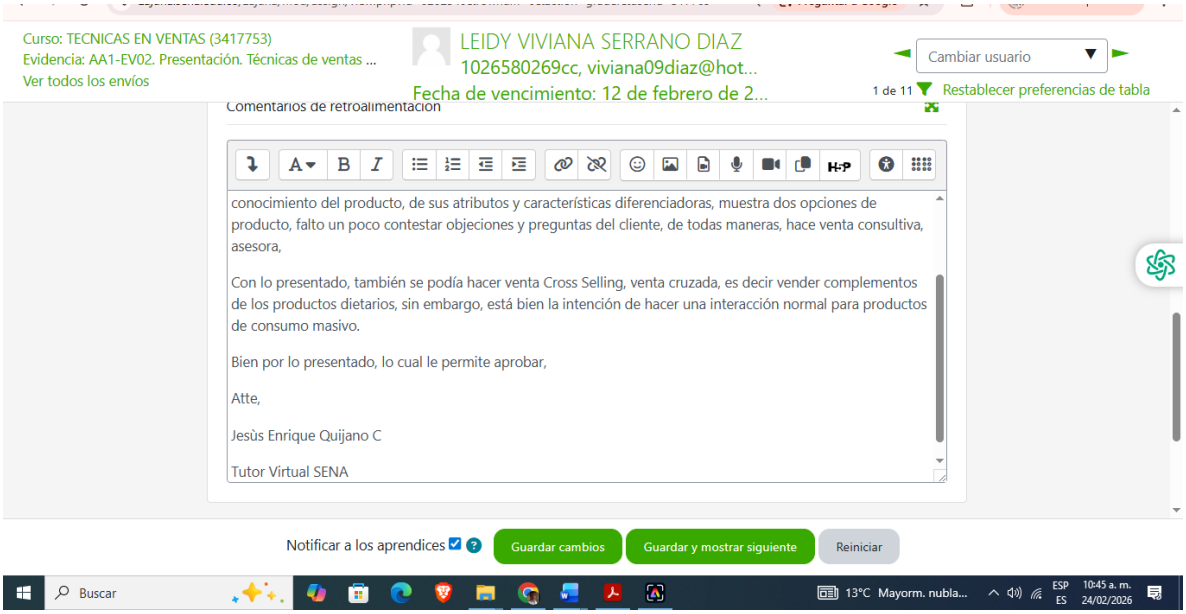


FICHA 3446460



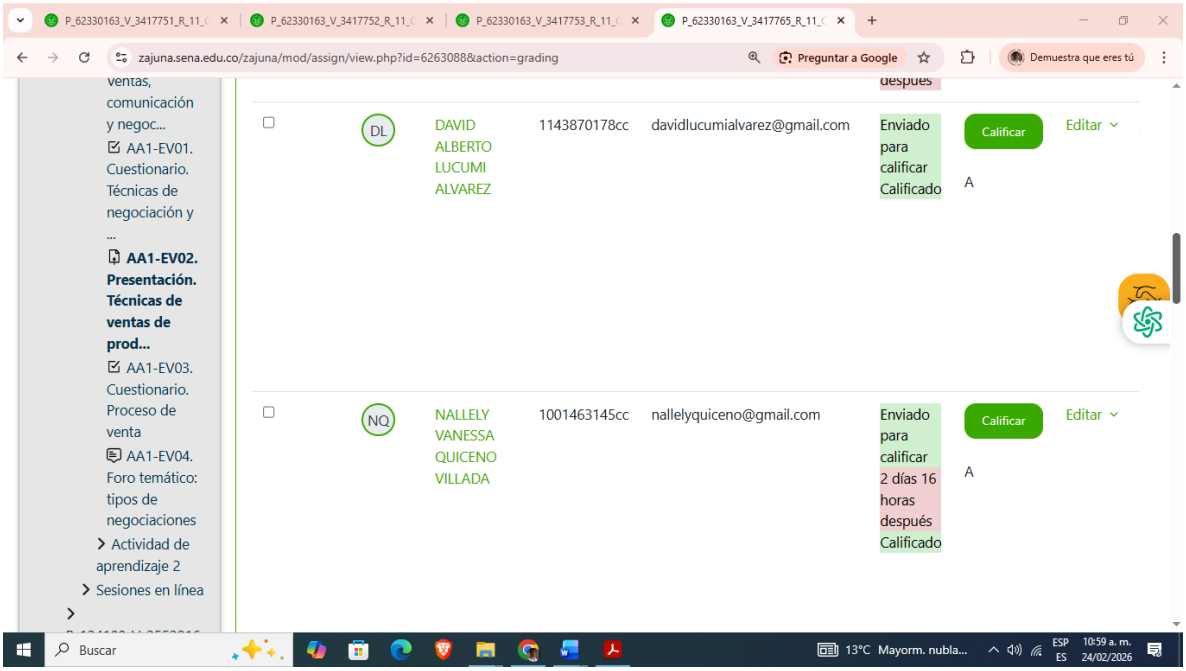

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=6262540&action=grading
Preguntar a Google
Demuestra que eres tú
P_62330163_V_3417765_R_11_C_9303
P_124100_V_2552816_R_11_C_9303
P_631101_V_3159730_R_11_C_9303
P_631101_V_2867388_R_11_C_9303
P_631101_V_2867375_R_11_C_9303
P_631101_V_3006339_R_11_C_9303
P_632223_V_2910882_R_11_C_9303
P_632223_V_2910880_R_11_C_9303
P_631101_V_2910874
1
2
»
Seleccionar
Imagen del usuario
Nombre(s) / Apellido(s)
Nombre de usuario
Correo electrónico
Estado
Calificación
Edi
LS
LEIDY VIVIANA SERRANO DIAZ
1026580269cc
viviana09diaz@hotmail.com
Enviado para calificar 2 días 21 horas después
Calificar
A
KR
KAREN JULIETH RAMOS SOTTO
1118021009cc
kramossotto@gmail.com
Enviado para calificar 4 días 11 horas después
Calificar
A
Buscar
13°C Mayorm. nubla...
ESP ES
10:42 a. m. 24/02/2026

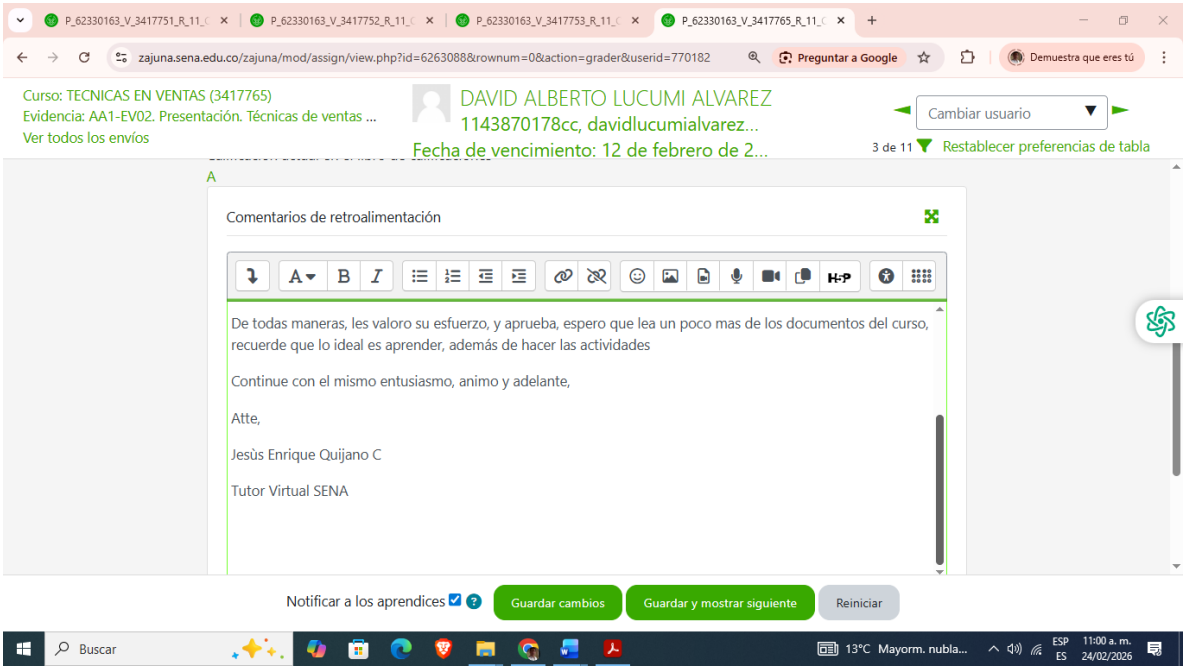

Curso: TECNICAS EN VENTAS (3417753)
Evidencia: AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas ...
Ver todos los envíos
LEIDY VIVIANA SERRANO DIAZ
1026580269cc, viviana09diaz@hot...
Fecha de vencimiento: 12 de febrero de 2...
Cambiar usuario
1 de 11
Restablecer preferencias de tabla
PRESENTACION 1: Esta dirigida a un cliente kinestesico e ...
Suplemento Dietario (1)_compressed.pdf 15 de febrero de 2026, 21:24
VIDEOS.mp4 15 de febrero de 2026, 21:24
Comentarios (0)
Calificación
Calificación sobre 100
100
Calificación actual en el libro de calificaciones
A
Comentarios de retroalimentación
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
13°C Mayorm. nubla...
ESP ES
10:43 a. m. 24/02/2026



FICHA 3446460



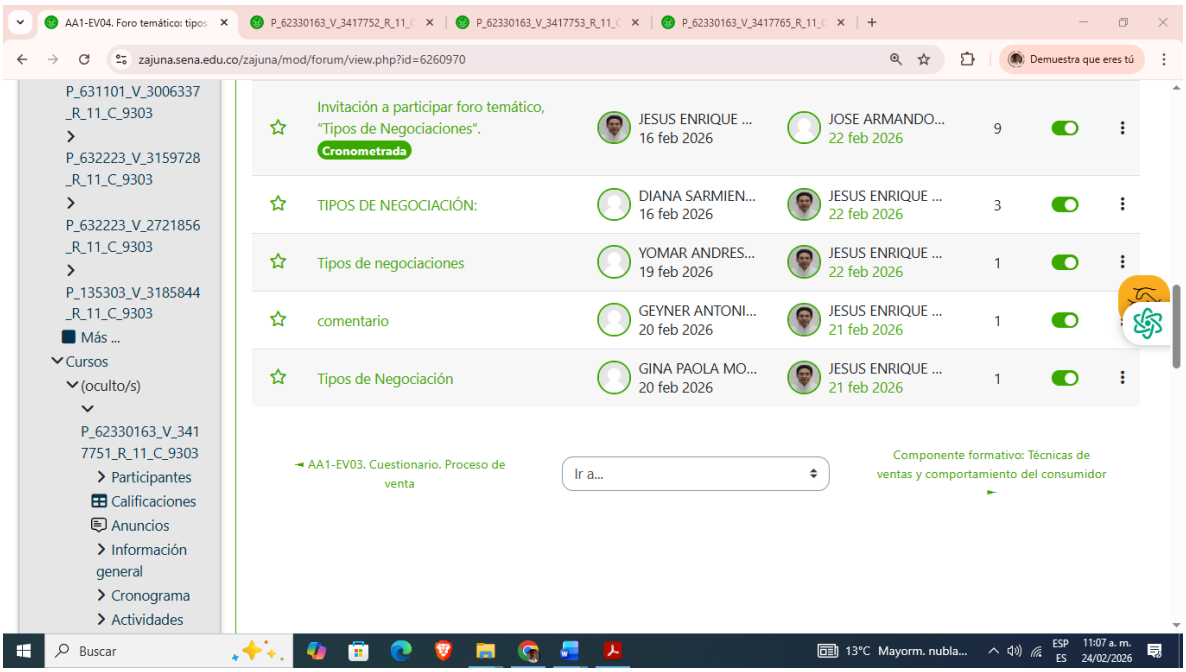


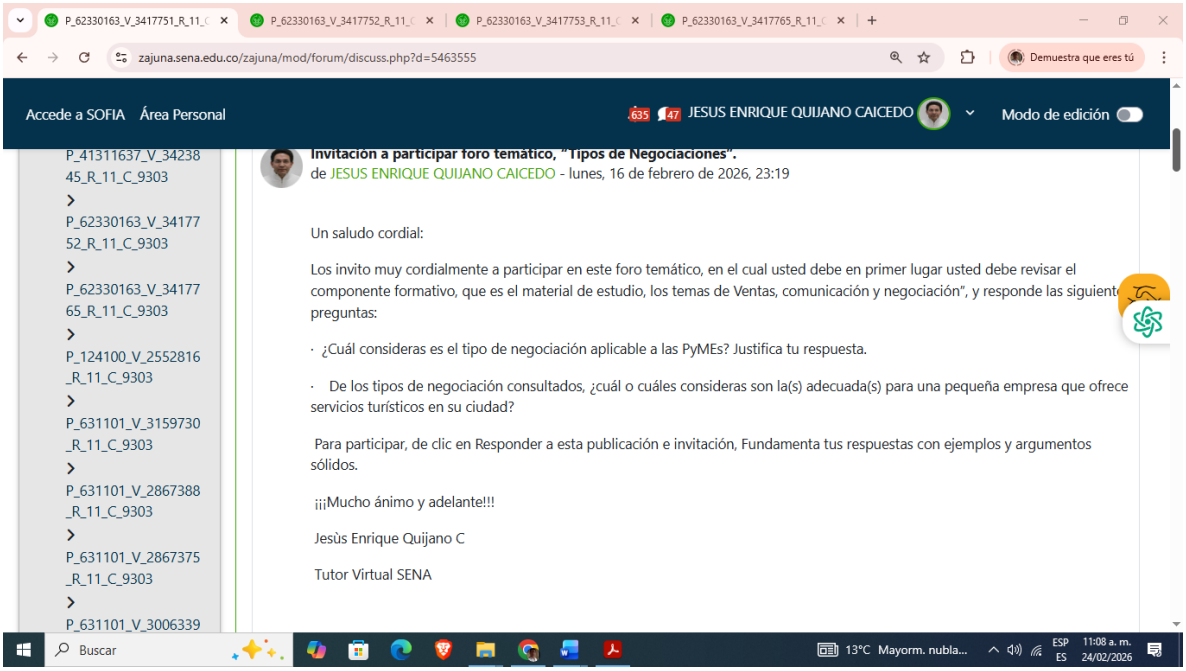


RETROALIMENTACIÒN Y MODERACION DE FOROS

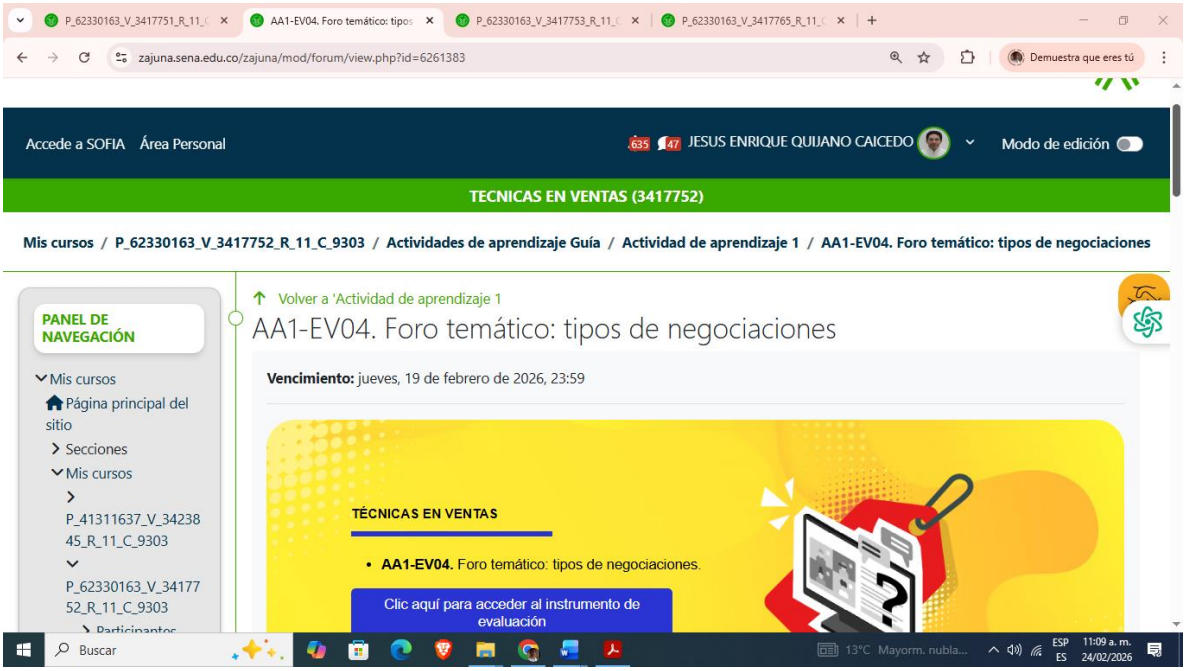
FICHAS 3446449 TECNICAS EN VENTAS

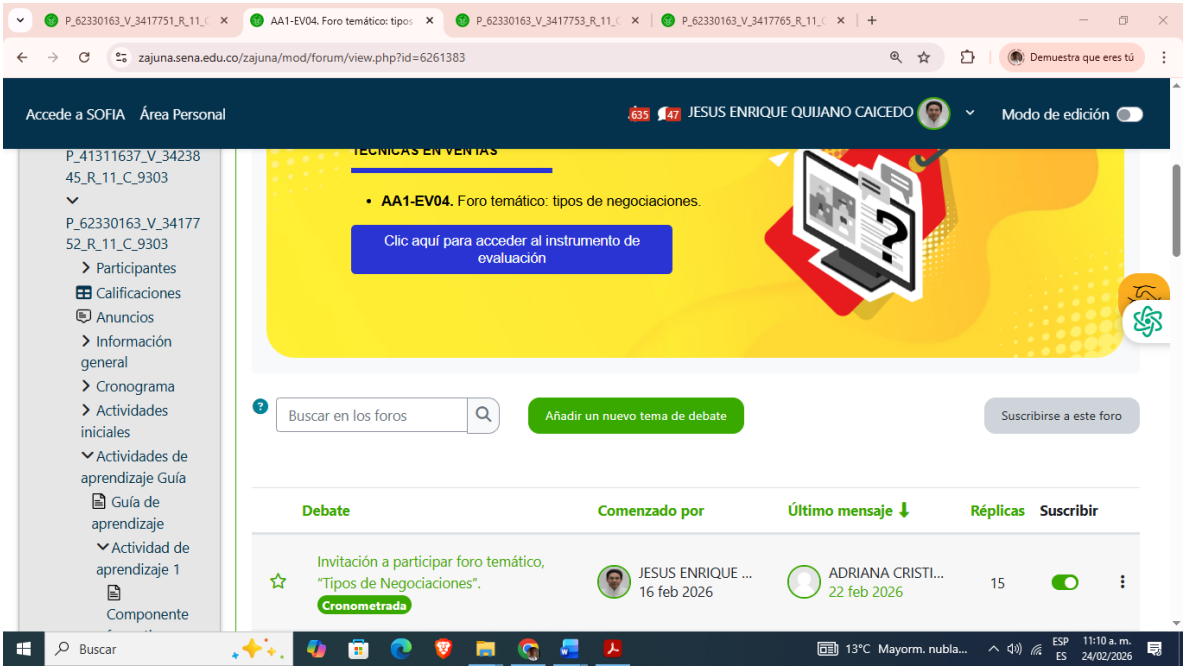

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/view.php?id=6260970
Demuestra que eres tú
ZAJUNA
SENA
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
TECNICAS EN VENTAS (3417751)
Mis cursos / Cursos / (oculto/s) / P_62330163_V_3417751_R_11_C_9303 / Actividades de aprendizaje Guía / Actividad de aprendizaje 1 / AA1-EV04. Foro temático: tipos de negociaciones
PANEL DE NAVEGACIÓN
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
P_41311637_V_3423845_R_11_C_9303
Volver a 'Actividad de aprendizaje 1
AA1-EV04. Foro temático: tipos de negociaciones
Vencimiento: jueves, 19 de febrero de 2026, 00:00
TÉCNICAS EN VENTAS
Buscar
13°C Mayorm. nubla...
ESP ES
11:06 a. m. 24/02/2026

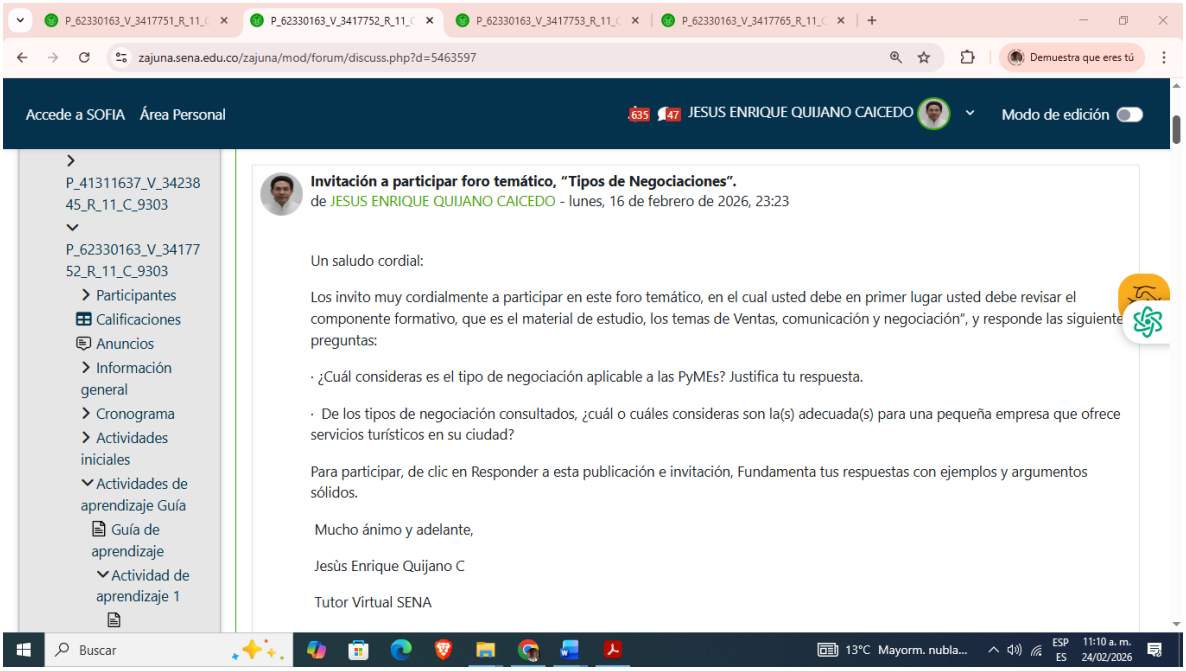

AA1-EV04. Foro temático: tipos
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/view.php?id=6260970
Demuestra que eres tú
P_631101_V_3006337_R_11_C_9303
P_632223_V_3159728_R_11_C_9303
P_632223_V_2721856_R_11_C_9303
P_135303_V_3185844_R_11_C_9303
Más ...
Cursos
(oculto/s)
P_62330163_V_3417751_R_11_C_9303
Participantes
Calificaciones
Anuncios
Información general
Cronograma
Actividades
Invitación a participar foro temático, "Tipos de Negociaciones". Cronometrada
JESUS ENRIQUE ... 16 feb 2026
JOSE ARMANDO... 22 feb 2026
9
TIPOS DE NEGOCIACIÓN:
DIANA SARMIEN... 16 feb 2026
JESUS ENRIQUE ... 22 feb 2026
3
Tipos de negociaciones
YOMAR ANDRES... 19 feb 2026
JESUS ENRIQUE ... 22 feb 2026
1
comentario
GEYNER ANTONI... 20 feb 2026
JESUS ENRIQUE ... 21 feb 2026
1
Tipos de Negociación
GINA PAOLA MO... 20 feb 2026
JESUS ENRIQUE ... 21 feb 2026
1
AA1-EV03. Cuestionario. Proceso de venta
Ir a...
Componente formativo: Técnicas de ventas y comportamiento del consumidor
Buscar
13°C Mayorm. nubla...
ESP ES
11:07 a. m. 24/02/2026



FICHA 3446459

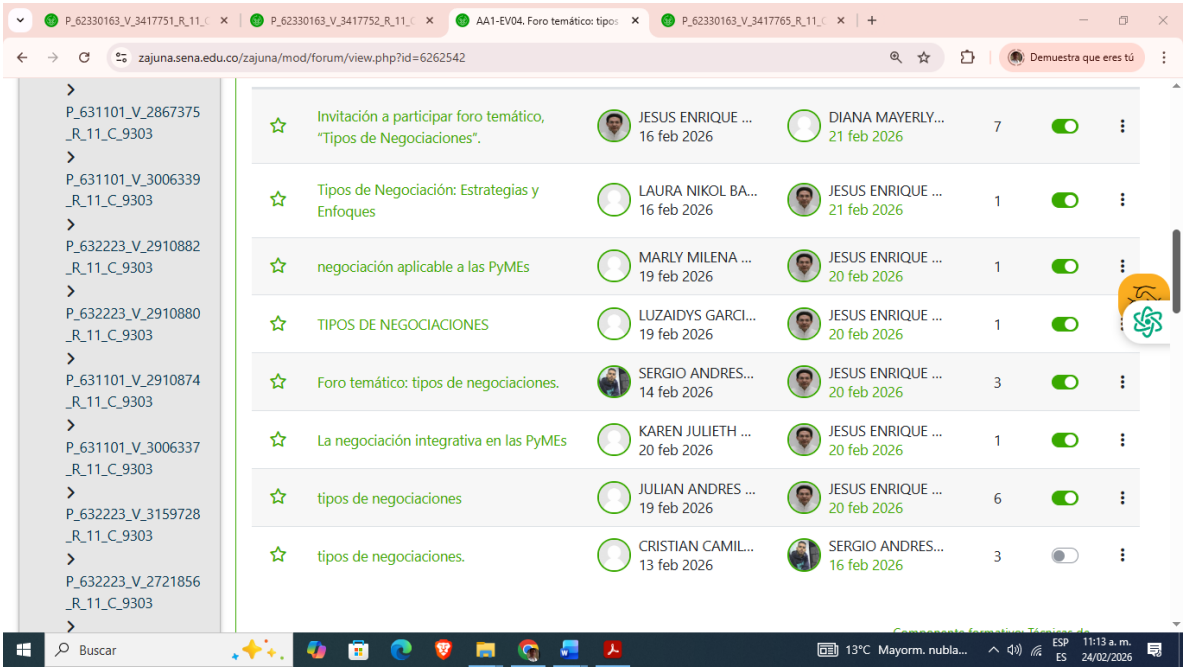

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/view.php?id=6261383
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
TECNICAS EN VENTAS (3417752)
Mis cursos / P_62330163_V_3417752_R_11_C_9303 / Actividades de aprendizaje Guía / Actividad de aprendizaje 1 / AA1-EV04. Foro temático: tipos de negociaciones
PANEL DE NAVEGACIÓN
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
P_41311637_V_3423845_R_11_C_9303
P_62330163_V_3417752_R_11_C_9303
Volver a 'Actividad de aprendizaje 1
AA1-EV04. Foro temático: tipos de negociaciones
Vencimiento: jueves, 19 de febrero de 2026, 23:59
TÉCNICAS EN VENTAS
AA1-EV04. Foro temático: tipos de negociaciones.
Clic aquí para acceder al instrumento de evaluación
Buscar
13°C Mayorm. nubla...
ESP ES
11:09 a. m. 24/02/2026

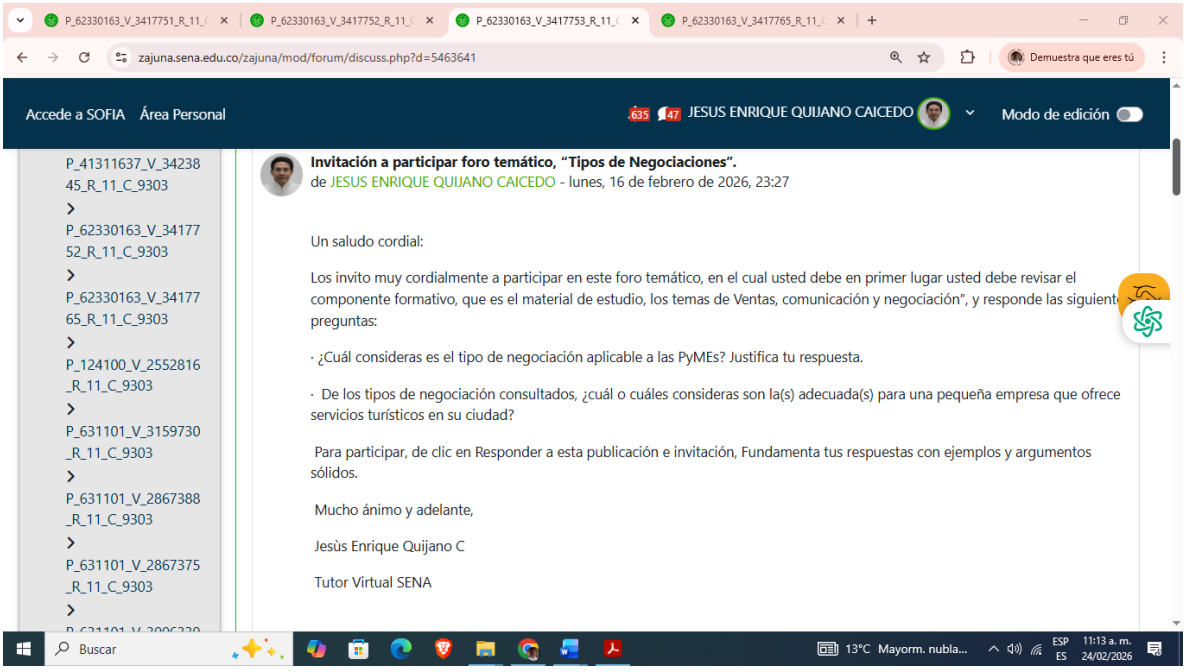

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/view.php?id=6261383
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
P_41311637_V_3423845_R_11_C_9303
P_62330163_V_3417752_R_11_C_9303
Participantes
Calificaciones
Anuncios
Información general
Cronograma
Actividades iniciales
Actividades de aprendizaje Guía
Guía de aprendizaje
Actividad de aprendizaje 1
Componente
AA1-EV04. Foro temático: tipos de negociaciones.
Clic aquí para acceder al instrumento de evaluación
Buscar en los foros
Añadir un nuevo tema de debate
Suscribirse a este foro
Debate
Comenzado por
Último mensaje
Réplicas
Suscribir
Invitación a participar foro temático, "Tipos de Negociaciones".
Cronometrada
JESUS ENRIQUE ...
16 feb 2026
ADRIANA CRISTI...
22 feb 2026
15
Buscar
13°C Mayorm. nubla...
ESP ES
11:10 a. m. 24/02/2026



FICHA 3446459

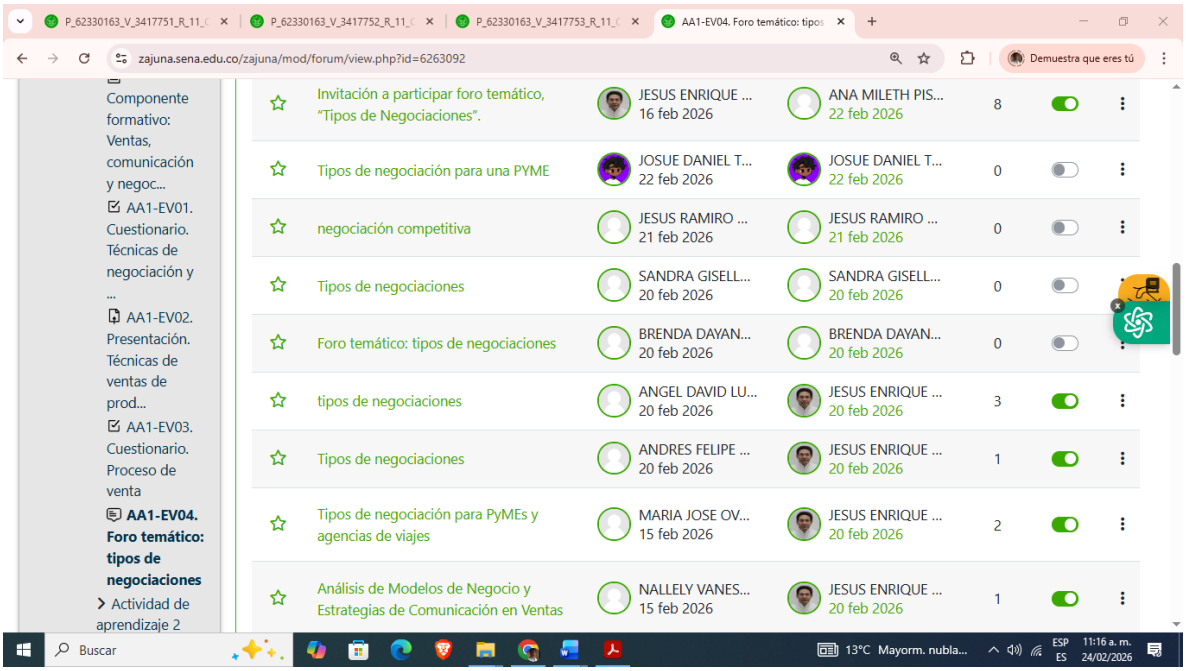


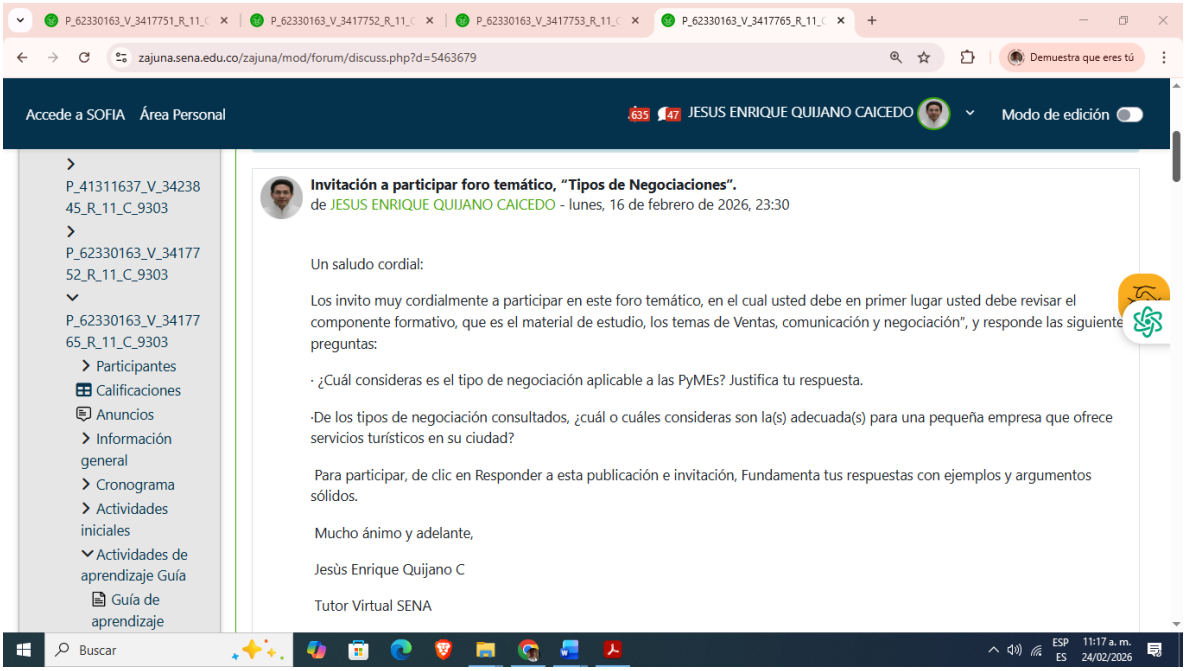

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/view.php?id=6262542
Demuestra que eres tú
P_631101_V_2867375_R_11_C_9303
P_631101_V_3006339_R_11_C_9303
P_632223_V_2910882_R_11_C_9303
P_632223_V_2910880_R_11_C_9303
P_631101_V_2910874_R_11_C_9303
P_631101_V_3006337_R_11_C_9303
P_632223_V_3159728_R_11_C_9303
P_632223_V_2721856_R_11_C_9303
Invitación a participar foro temático, "Tipos de Negociaciones". JESUS ENRIQUE ... 16 feb 2026 DIANA MAYERLY... 21 feb 2026 7
Tipos de Negociación: Estrategias y Enfoques LAURA NIKOL BA... 16 feb 2026 JESUS ENRIQUE ... 21 feb 2026 1
negociación aplicable a las PyMEs MARLY MILENA ... 19 feb 2026 JESUS ENRIQUE ... 20 feb 2026 1
TIPOS DE NEGOCIACIONES LUZAIDYS GARCI... 19 feb 2026 JESUS ENRIQUE ... 20 feb 2026 1
Foro temático: tipos de negociaciones. SERGIO ANDRES... 14 feb 2026 JESUS ENRIQUE ... 20 feb 2026 3
La negociación integrativa en las PyMEs KAREN JULIETH ... 20 feb 2026 JESUS ENRIQUE ... 20 feb 2026 1
tipos de negociaciones JULIAN ANDRES ... 19 feb 2026 JESUS ENRIQUE ... 20 feb 2026 6
tipos de negociaciones. CRISTIAN CAMIL... 13 feb 2026 SERGIO ANDRES... 16 feb 2026 3
Buscar
13°C Mayorm. nubla...
ESP ES
11:13 a. m. 24/02/2026


zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/discuss.php?d=5463641
Demuestra que eres tú
Accede a SOFIA Área Personal
635 47 JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
P_41311637_V_3423845_R_11_C_9303
P_62330163_V_3417752_R_11_C_9303
P_62330163_V_3417765_R_11_C_9303
P_124100_V_2552816_R_11_C_9303
P_631101_V_3159730_R_11_C_9303
P_631101_V_2867388_R_11_C_9303
P_631101_V_2867375_R_11_C_9303
Invitación a participar foro temático, "Tipos de Negociaciones".
de JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO - lunes, 16 de febrero de 2026, 23:27
Un saludo cordial:
Los invito muy cordialmente a participar en este foro temático, en el cual usted debe en primer lugar usted debe revisar el componente formativo, que es el material de estudio, los temas de Ventas, comunicación y negociación", y responde las siguientes preguntas:
· ¿Cuál consideras es el tipo de negociación aplicable a las PyMEs? Justifica tu respuesta.
· De los tipos de negociación consultados, ¿cuál o cuáles consideras son la(s) adecuada(s) para una pequeña empresa que ofrece servicios turísticos en su ciudad?
Para participar, de clic en Responder a esta publicación e invitación, Fundamenta tus respuestas con ejemplos y argumentos sólidos.
Mucho ánimo y adelante,
Jesùs Enrique Quijano C
Tutor Virtual SENA
Buscar
13°C Mayorm. nubla...
ESP ES
11:13 a. m. 24/02/2026

FICHA 3446460

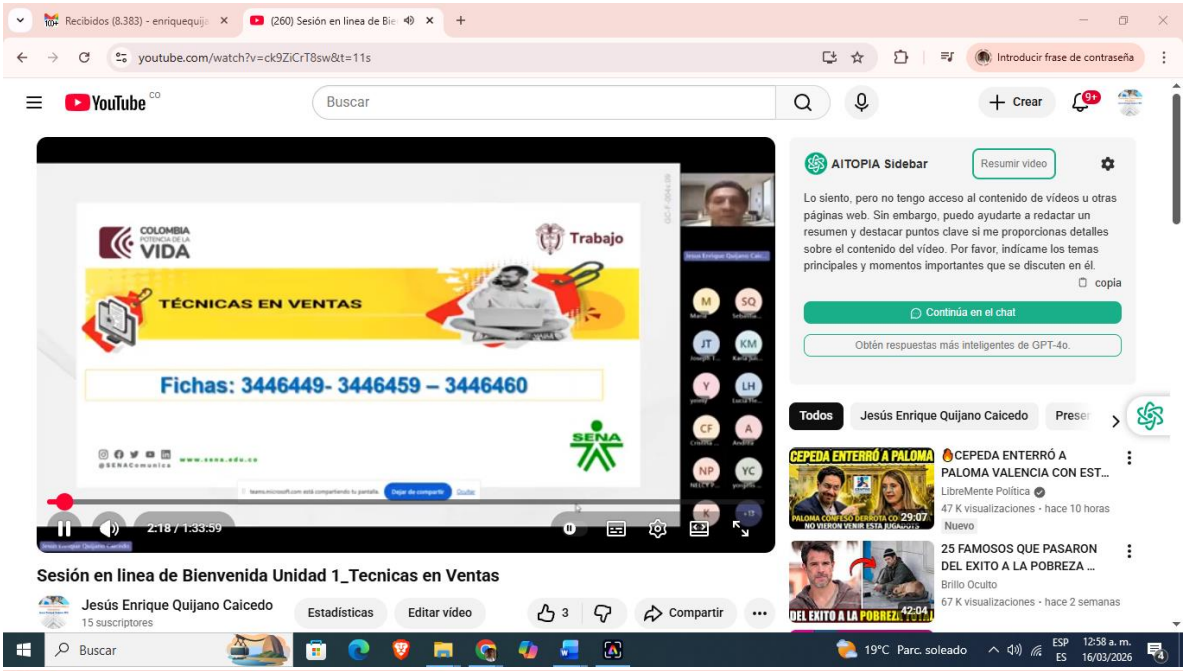


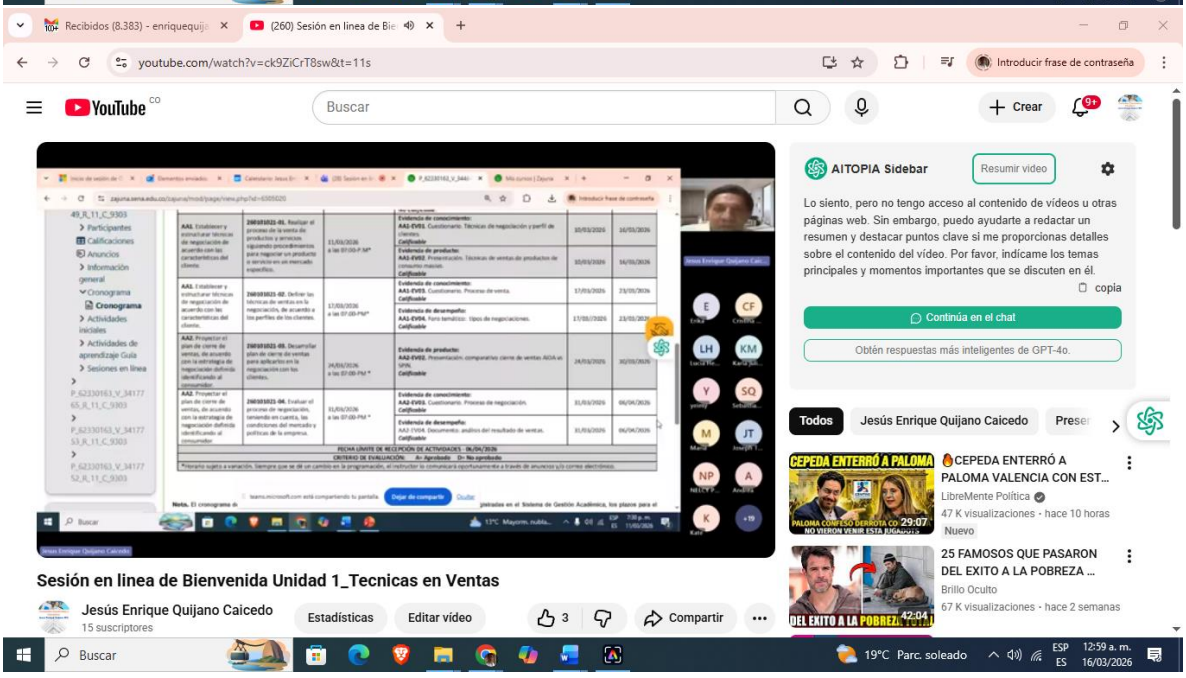


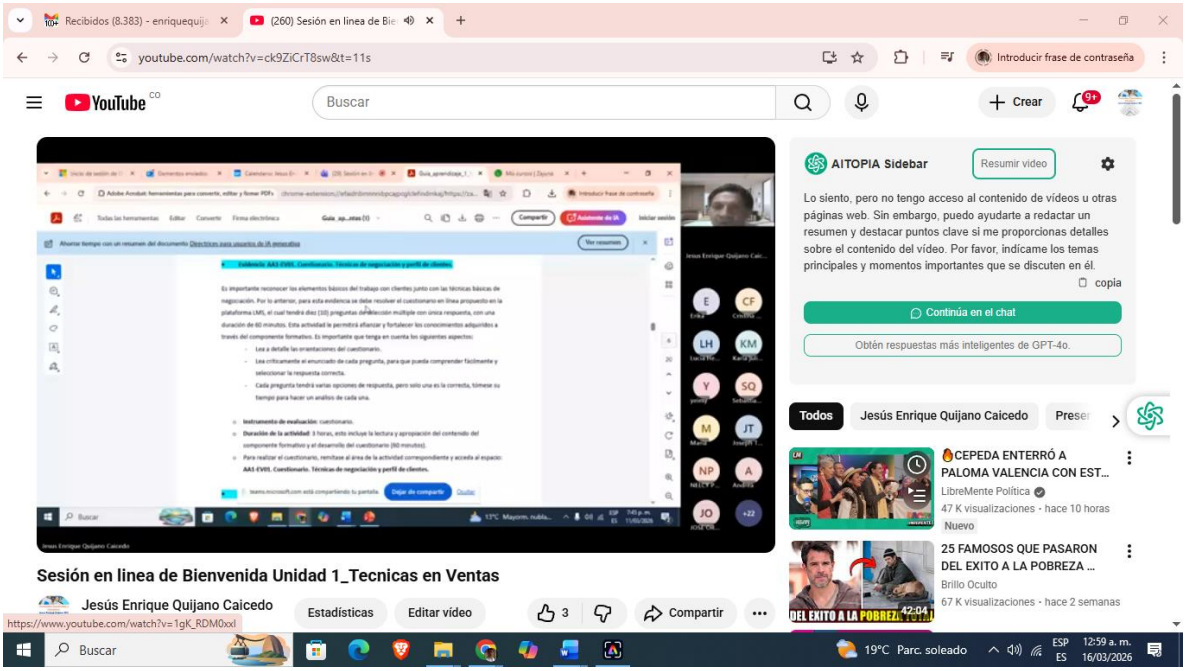

P_62330163_V_3417751_R_11_
P_62330163_V_3417752_R_11_
P_62330163_V_3417753_R_11_
P_62330163_V_3417765_R_11_
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/discuss.php?d=5463679
Demuestra que eres tú
Accede a SOFIA
Área Personal
635
47
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
P_41311637_V_3423845_R_11_C_9303
P_62330163_V_3417752_R_11_C_9303
P_62330163_V_3417765_R_11_C_9303
Participantes
Calificaciones
Anuncios
Información general
Cronograma
Actividades iniciales
Actividades de aprendizaje Guía
Guía de aprendizaje
Invitación a participar foro temático, "Tipos de Negociaciones".
de JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO - lunes, 16 de febrero de 2026, 23:30
Un saludo cordial:
Los invito muy cordialmente a participar en este foro temático, en el cual usted debe en primer lugar usted debe revisar el componente formativo, que es el material de estudio, los temas de Ventas, comunicación y negociación", y responde las siguientes preguntas:
· ¿Cuál consideras es el tipo de negociación aplicable a las PyMEs? Justifica tu respuesta.
·De los tipos de negociación consultados, ¿cuál o cuáles consideras son la(s) adecuada(s) para una pequeña empresa que ofrece servicios turísticos en su ciudad?
Para participar, de clic en Responder a esta publicación e invitación, Fundamenta tus respuestas con ejemplos y argumentos sólidos.
Mucho ánimo y adelante,
Jesùs Enrique Quijano C
Tutor Virtual SENA
Buscar
ESP
ES
11:17 a. m.
24/02/2026

SESIONES EN LINEA FICHAS 3446449,3446459,3446460, TECNICAS DE VENTAS

SESION EN LINEA DE BIENVENIDA A LA FORMACION Y UNIDAD 1 FICHAS 3446449,3446459,3446460


youtube.com/watch?v=ck9ZiCrT8sw&t=11s
Buscar
Crear
COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA
Trabajo
TÉCNICAS EN VENTAS
Fichas: 3446449- 3446459 – 3446460
SENA
2:18 / 1:33:59
Sesión en linea de Bienvenida Unidad 1_Tecnicas en Ventas
Jesús Enrique Quijano Caicedo
15 suscriptores
Estadísticas
Editar vídeo
3
Compartir
AITOPIA Sidebar
Resumir vídeo
Lo siento, pero no tengo acceso al contenido de vídeos u otras páginas web. Sin embargo, puedo ayudarte a redactar un resumen y destacar puntos clave si me proporcionas detalles sobre el contenido del vídeo. Por favor, indícame los temas principales y momentos importantes que se discuten en él.
copia
Continúa en el chat
Obtén respuestas más inteligentes de GPT-4o.
Todos
Jesús Enrique Quijano Caicedo
CEPEDA ENTERRÓ A PALOMA VALENCIA CON EST...
LibreMente Política
47 K visualizaciones • hace 10 horas
Nuevo
25 FAMOSOS QUE PASARON DEL EXITO A LA POBREZA ...
Brillo Oculto
67 K visualizaciones • hace 2 semanas
Buscar
19°C Parc. soleado
ESP ES
12:58 a. m. 16/03/2026


youtube.com/watch?v=ck9ZiCrT8sw&t=11s
Buscar
Crear
Sesión en linea de Bienvenida Unidad 1_Tecnicas en Ventas
Jesús Enrique Quijano Caicedo
15 suscriptores
Estadísticas
Editar vídeo
3
Compartir
AITOPIA Sidebar
Resumir vídeo
Lo siento, pero no tengo acceso al contenido de vídeos u otras páginas web. Sin embargo, puedo ayudarte a redactar un resumen y destacar puntos clave si me proporcionas detalles sobre el contenido del vídeo. Por favor, indícame los temas principales y momentos importantes que se discuten en él.
copia
Continúa en el chat
Obtén respuestas más inteligentes de GPT-4o.
Todos
Jesús Enrique Quijano Caicedo
CEPEDA ENTERRÓ A PALOMA VALENCIA CON EST...
LibreMente Política
47 K visualizaciones • hace 10 horas
Nuevo
25 FAMOSOS QUE PASARON DEL EXITO A LA POBREZA ...
Brillo Oculto
67 K visualizaciones • hace 2 semanas
Buscar
19°C Parc. soleado
ESP ES
12:59 a. m. 16/03/2026


Recibidos (8.383) - enriquequij
(260) Sesión en linea de Bie
youtube.com/watch?v=ck9ZiCrT8sw&t=11s
Introducir frase de contraseña
YouTube CO
Buscar
Crear
Sesión en linea de Bienvenida Unidad 1_Tecnicas en Ventas
Jesús Enrique Quijano Caicedo
Estadísticas
Editar vídeo
3
Compartir
AITOPIA Sidebar
Resumir vídeo
Lo siento, pero no tengo acceso al contenido de vídeos u otras páginas web. Sin embargo, puedo ayudarte a redactar un resumen y destacar puntos clave si me proporcionas detalles sobre el contenido del vídeo. Por favor, indícame los temas principales y momentos importantes que se discuten en él.
copia
Continúa en el chat
Obtén respuestas más inteligentes de GPT-4o.
Todos
Jesús Enrique Quijano Caicedo
CEPEDA ENTERRÓ A PALOMA VALENCIA CON EST...
LibreMente Política
47 K visualizaciones • hace 10 horas
Nuevo
25 FAMOSOS QUE PASARON DEL EXITO A LA POBREZA ...
Brillo Oculto
67 K visualizaciones • hace 2 semanas
42:04
https://www.youtube.com/watch?v=1gK_RDM0xxI
Buscar
19°C Parc. soleado
ESP
ES
12:59 a. m.
16/03/2026



SESION EN LINEA INICIO SEGUNDA UNIDAD

PROCESO DE VENTAS

Etapas de las ventas



El proceso de la venta es el conjunto de etapas organizadas que sigue un vendedor para llevar a un cliente desde el primer contacto hasta el cierre y la fidelización.



No es improvisado. Es estratégico, estructurado y orientado a generar valor tanto para el cliente como para la empresa

teams.microsoft.com está compartiendo tu pantalla. Dejar de compartir Ocultar

TIPOS DE NEGOCIACION

Negociación Integrativa (Ganar–Ganar)

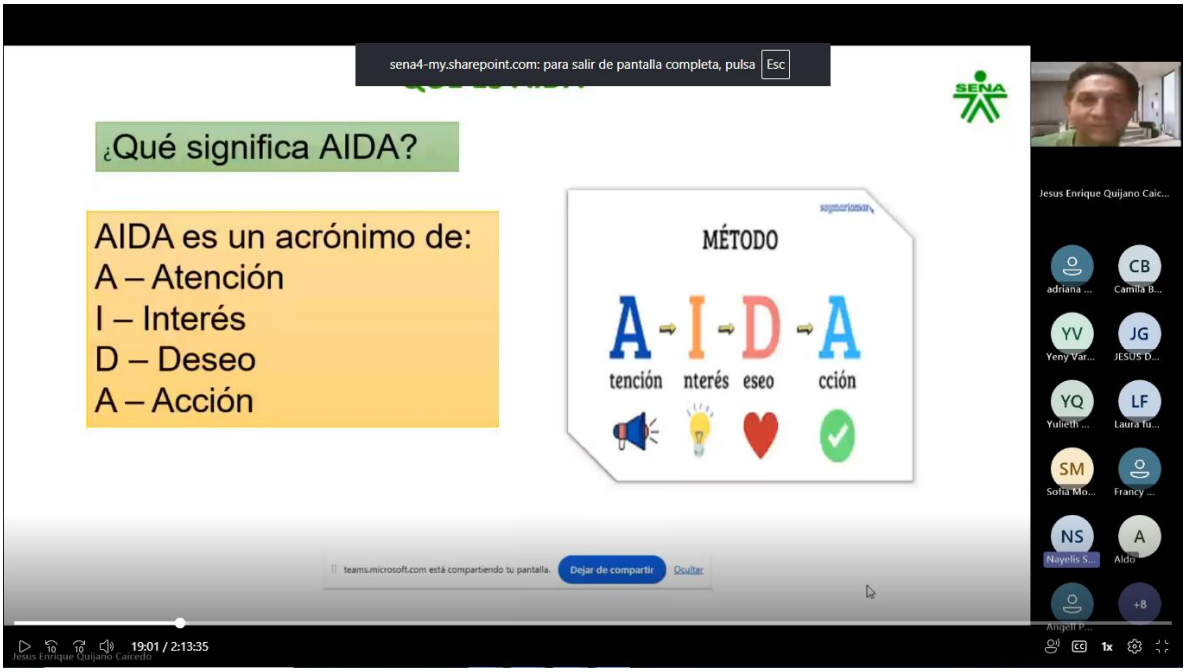


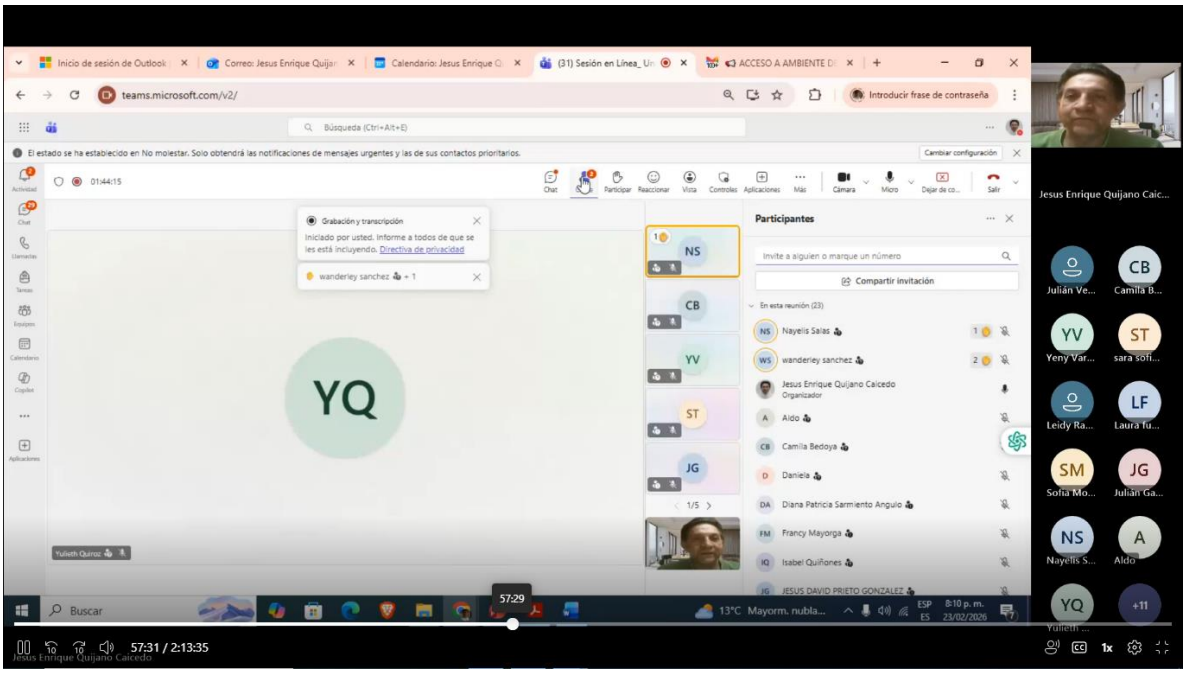
- También llamada **negociación colaborativa**.
- Busca que ambas partes obtengan beneficios.
- Se enfoca en crear valor, no solo en el precio.
- Fortalece relaciones a largo plazo.

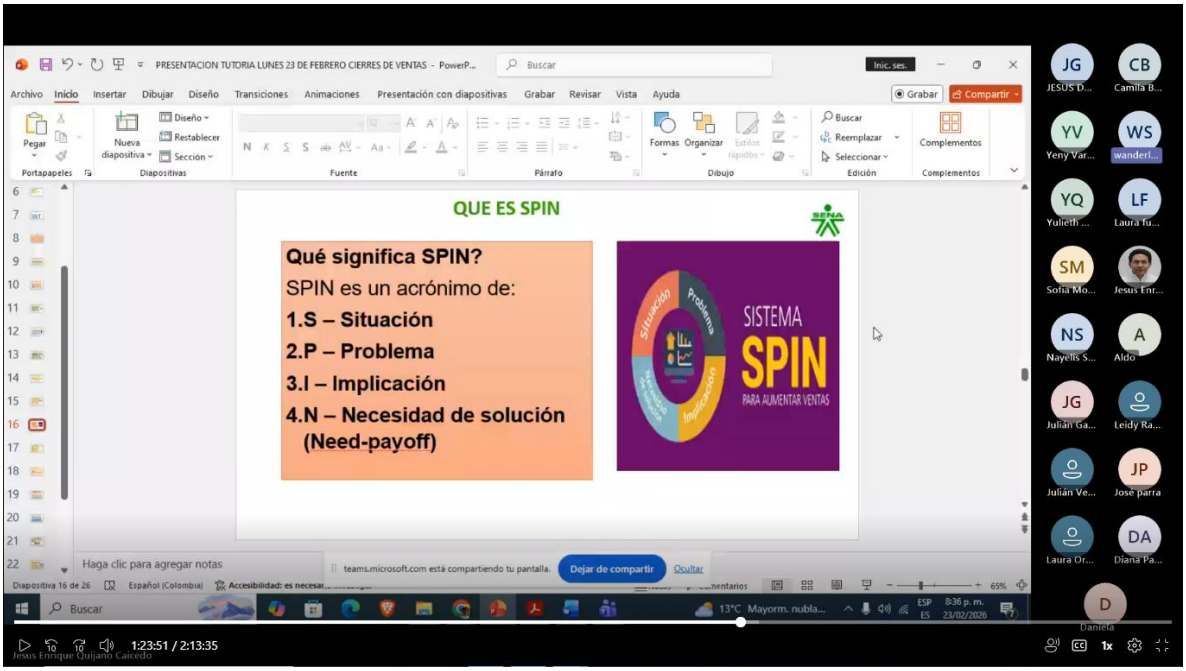
Ejemplo:
En lugar de bajar precio, el vendedor ofrece capacitación gratuita, mejor plazo de pago o entrega prioritaria. 📌 Es la más recomendable en ventas consultivas y relaciones empresariales

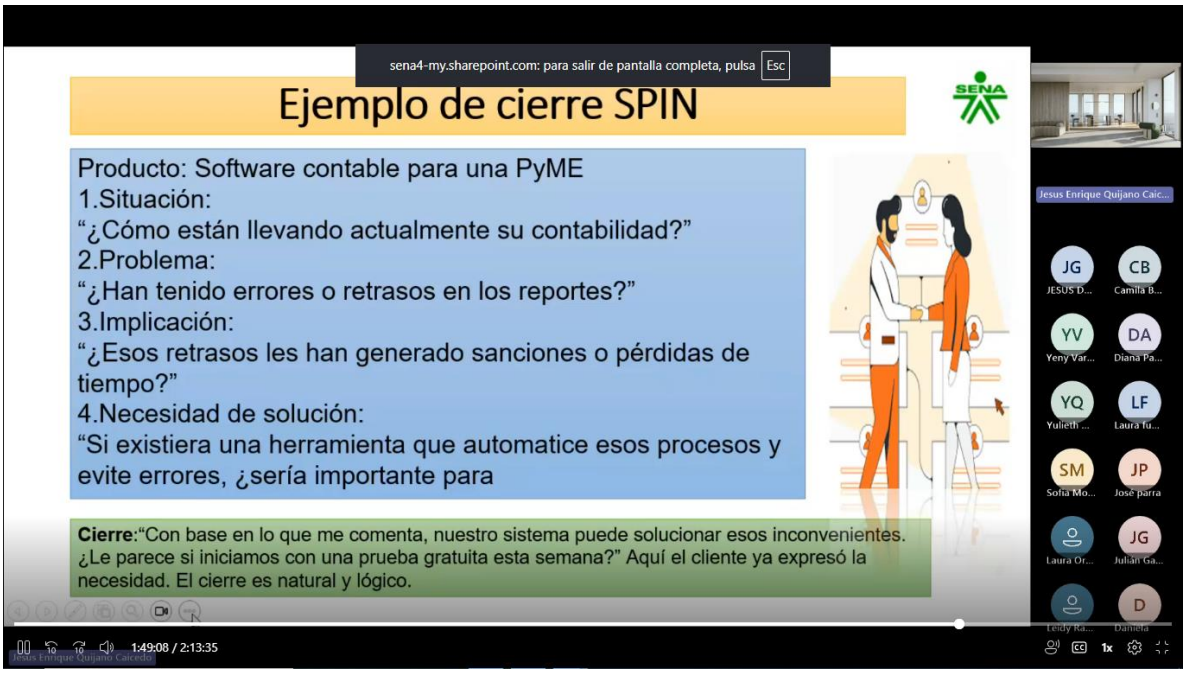
teams.microsoft.com está compartiendo tu pantalla. Dejar de compartir Ocultar

SESION EN LINEA INICIO TERCERA UNIDAD




teams.microsoft.com/v2/
Jesus Enrique Quijano Caic...
YQ
Participantes
57:29
57:31 / 2:13:35
Jesus Enrique Quijano Caicedo


PRESENTACION TUTORIA LUNES 23 DE FEBRERO CIERRES DE VENTAS - PowerP...
QUE ES SPIN
Qué significa SPIN?
SPIN es un acrónimo de:
1.S – Situación
2.P – Problema
3.I – Implicación
4.N – Necesidad de solución (Need-payoff)
SISTEMA SPIN PARA AUMENTAR VENTAS
Haga clic para agregar notas
teams.microsoft.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
1:23:51 / 2:13:35
Jesus Enrique Quijano Caicedo


sena4-my.sharepoint.com: para salir de pantalla completa, pulsa Esc
Ejemplo de cierre SPIN
Producto: Software contable para una PyME
1.Situación:
"¿Cómo están llevando actualmente su contabilidad?"
2.Problema:
"¿Han tenido errores o retrasos en los reportes?"
3.Implicación:
"¿Esos retrasos les han generado sanciones o pérdidas de tiempo?"
4.Necesidad de solución:
"Si existiera una herramienta que automatice esos procesos y evite errores, ¿sería importante para
Cierre:"Con base en lo que me comenta, nuestro sistema puede solucionar esos inconvenientes. ¿Le parece si iniciamos con una prueba gratuita esta semana?" Aquí el cliente ya expresó la necesidad. El cierre es natural y lógico.
1:49:08 / 2:13:35
Jesus Enrique Quijano Caic...


Gracias
Línea de atención al ciudadano: 01 8000 910270
Línea de atención al empresario: 01 8000 910682
@SENAComunica
www.sena.edu.co
1:58:44 / 2:13:35
Jesus Enrique Quijano Caic...

FIN