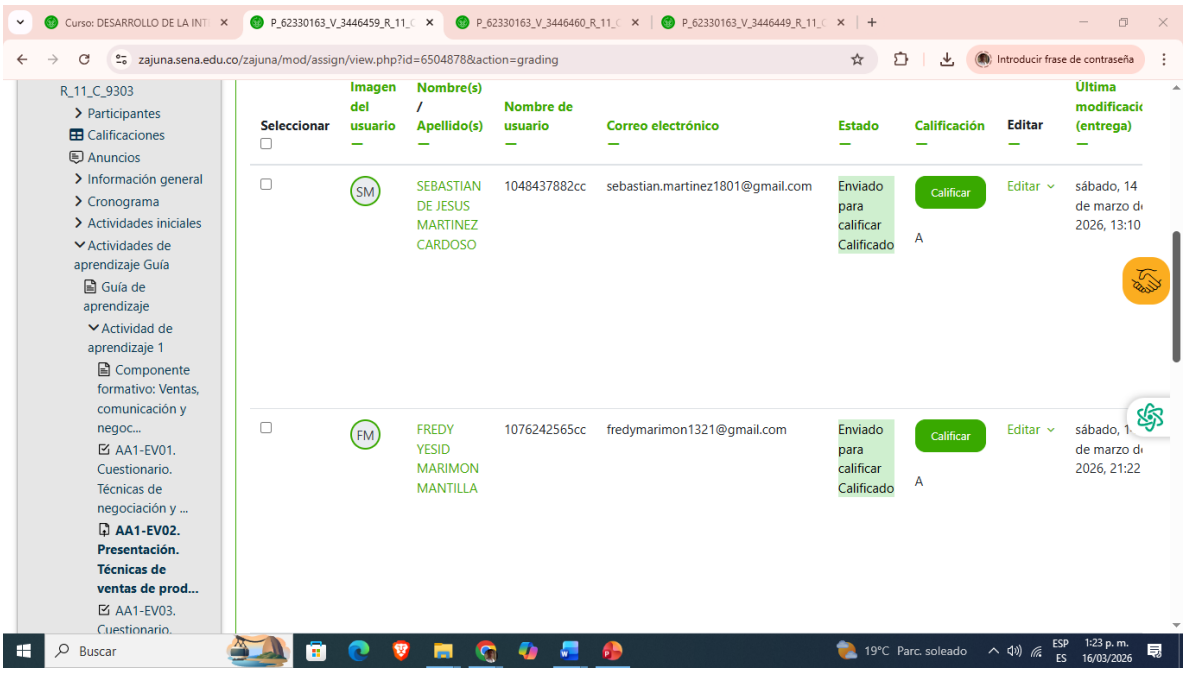
OBLIGACION No 3

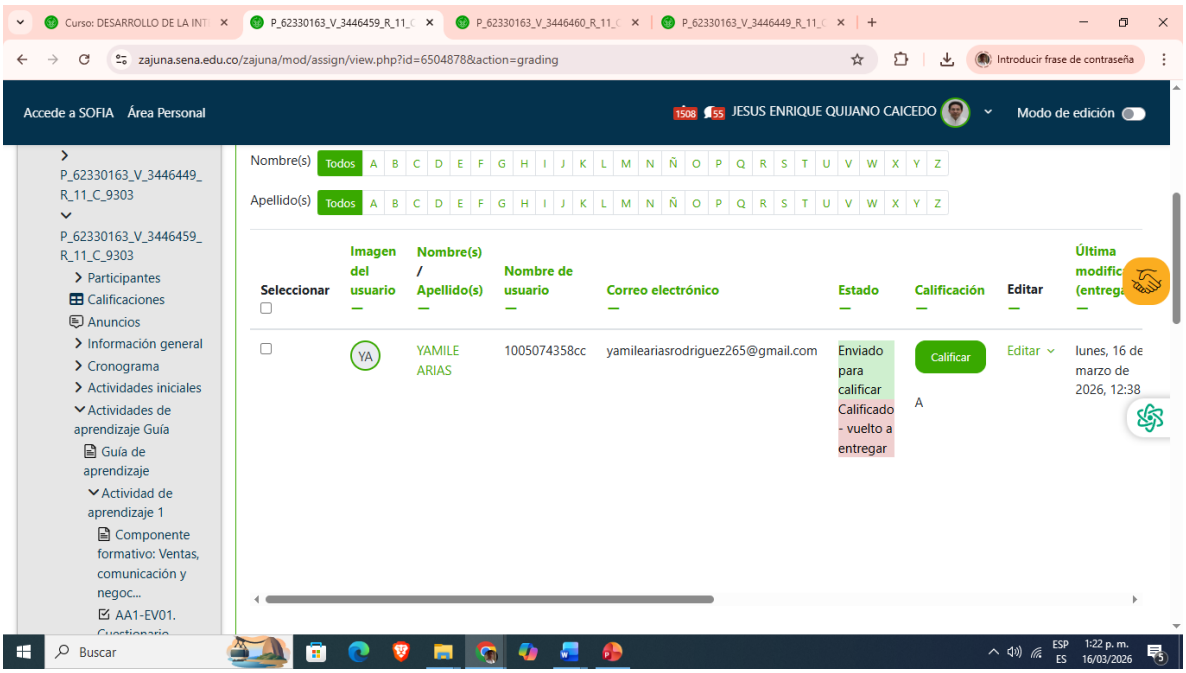
DURANTE EL PROCESO FORMATIVO

RETROALIMENACIÒN ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

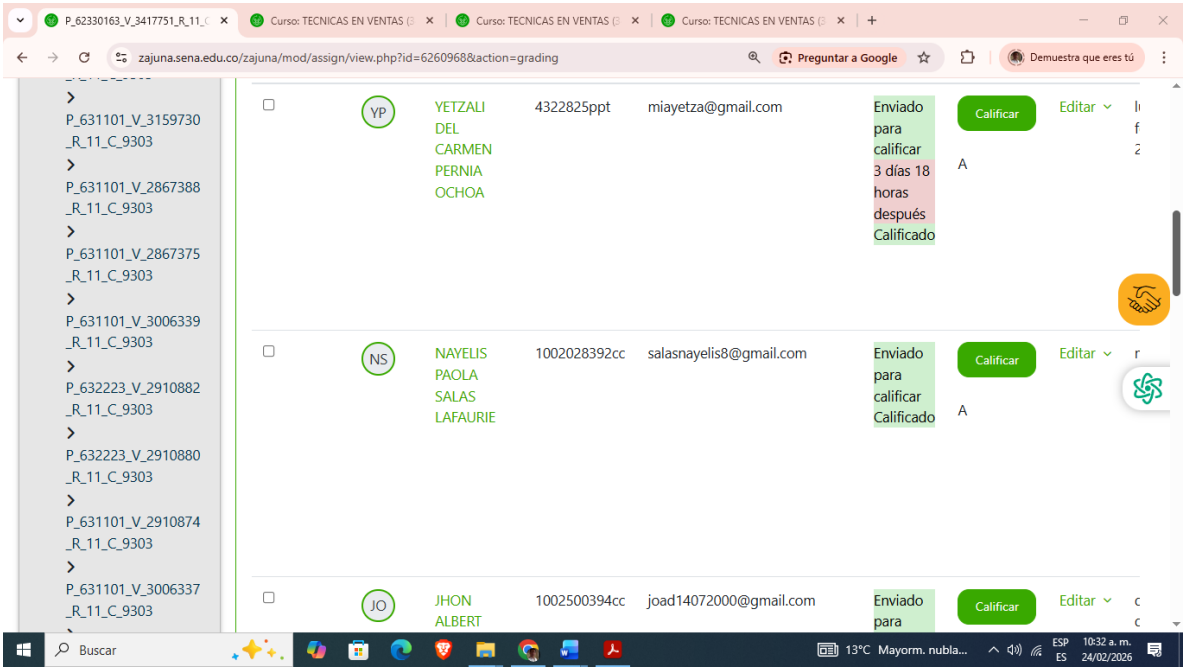
AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de productos de consumo

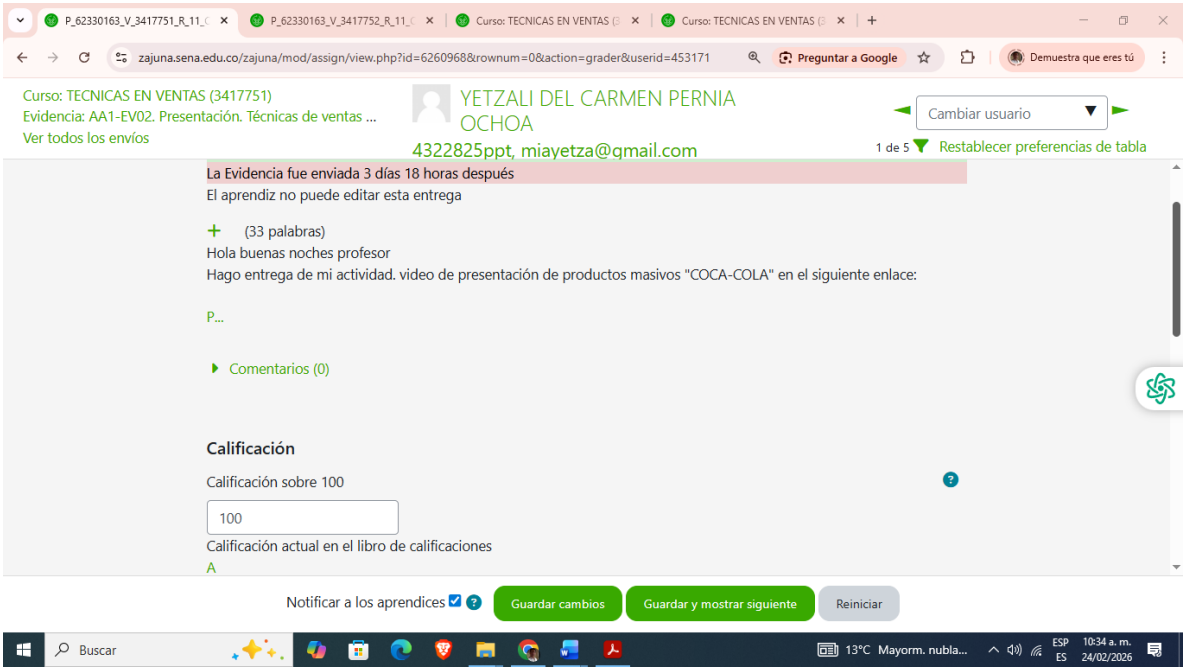
FICHA 3446449

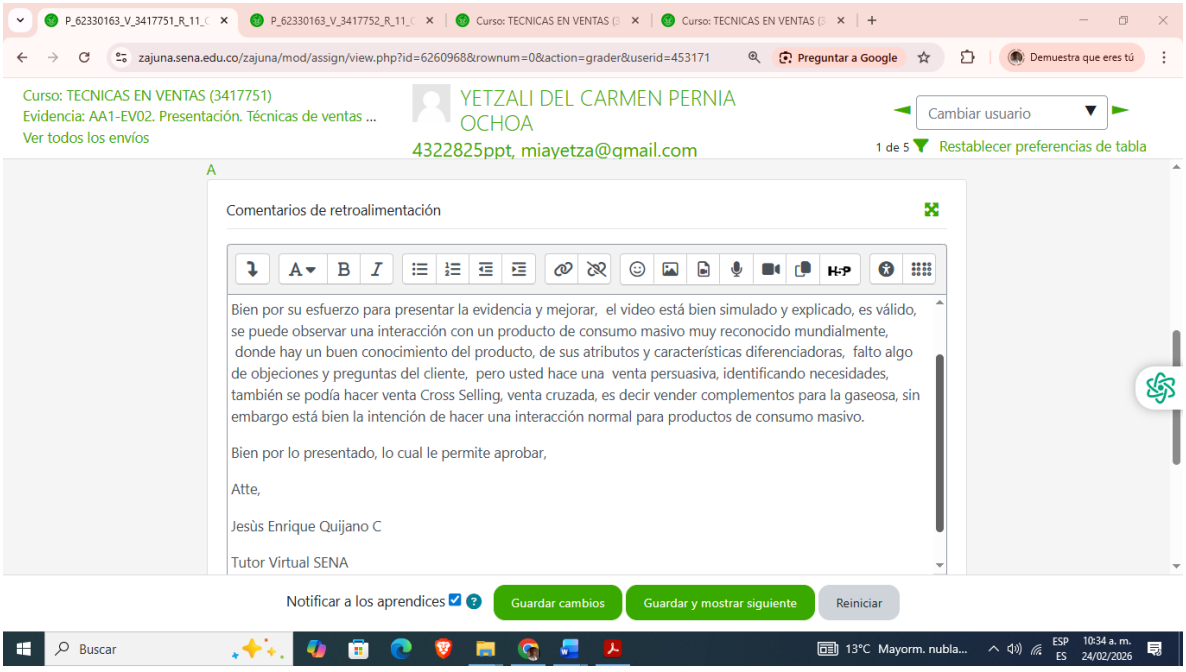




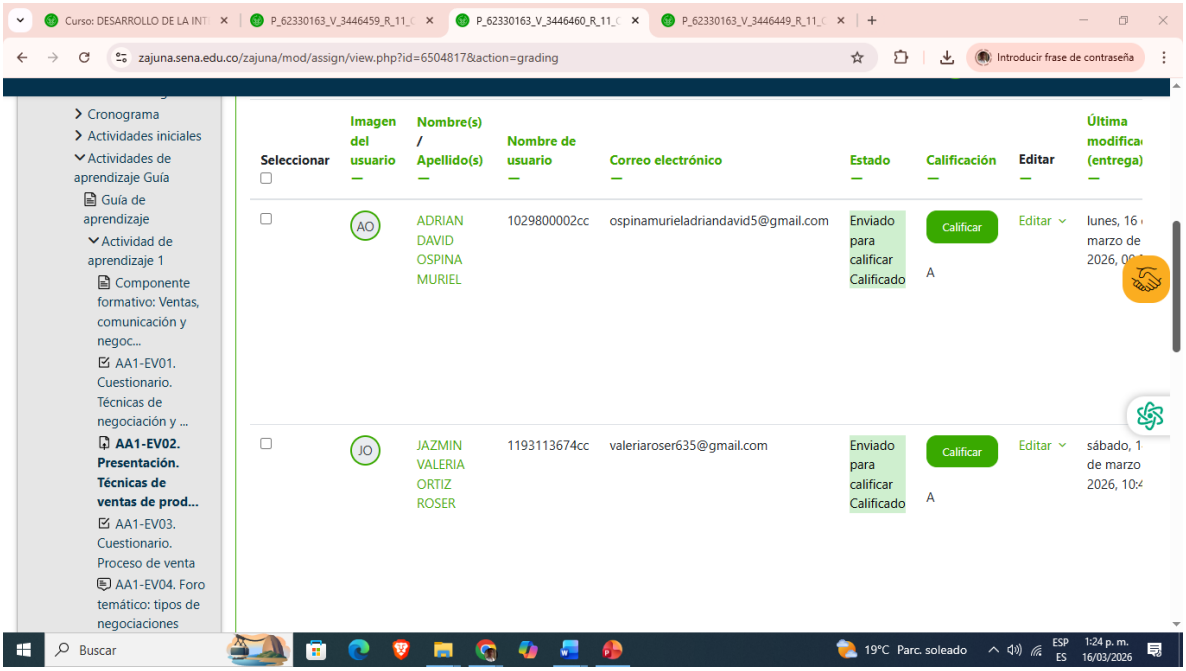

ZAJUNA
SENA
Accede a SOFIA
Área Personal
634
47
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
TECNICAS EN VENTAS (3417751)
Mis cursos / Cursos / (oculto/s) / P_62330163_V_3417751_R_11_C_9303 / Actividades de aprendizaje Guía / Actividad de aprendizaje 1 / AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de prod...
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-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
Buscar
13°C Mayorm. nubla...
ESP ES
10:31 a. m. 24/02/2026


zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=6260968&action=grading
Preguntar a Google
Demuestra que eres tú
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_R_11_C_9303
P_631101_V_3006337_R_11_C_9303
YP
YETZALI DEL CARMEN PERNIA OCHOA
4322825ppt
miayetza@gmail.com
Enviado para calificar 3 días 18 horas después Calificado
Calificar
Editar
A
NS
NAYELIS PAOLA SALAS LAFAURIE
1002028392cc
salasnayelis8@gmail.com
Enviado para calificar Calificado
Calificar
Editar
A
JO
JHON ALBERT
1002500394cc
joad14072000@gmail.com
Enviado para
Calificar
Editar
Buscar
13°C Mayorm. nubla...
ESP ES
10:32 a. m. 24/02/2026

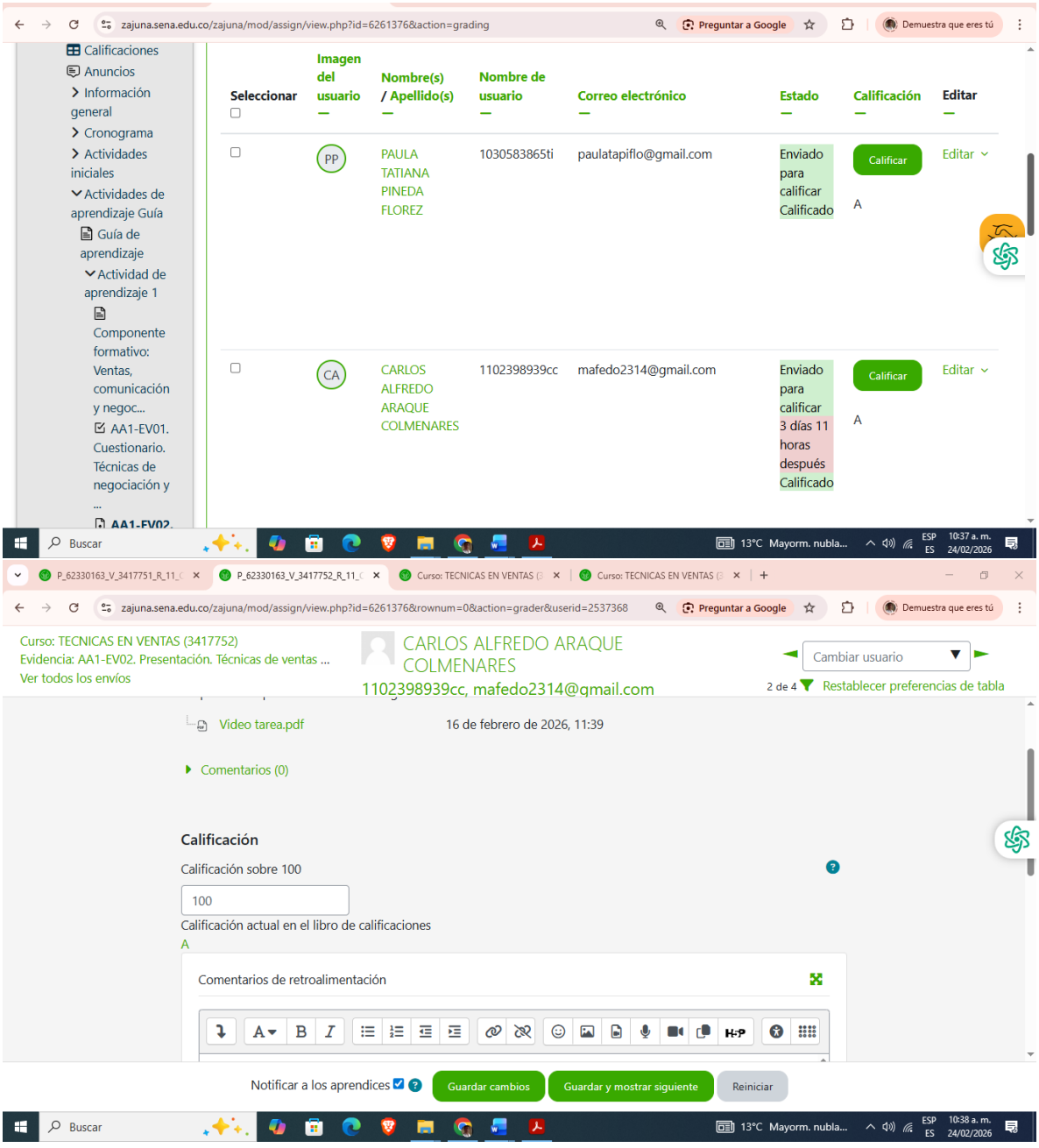


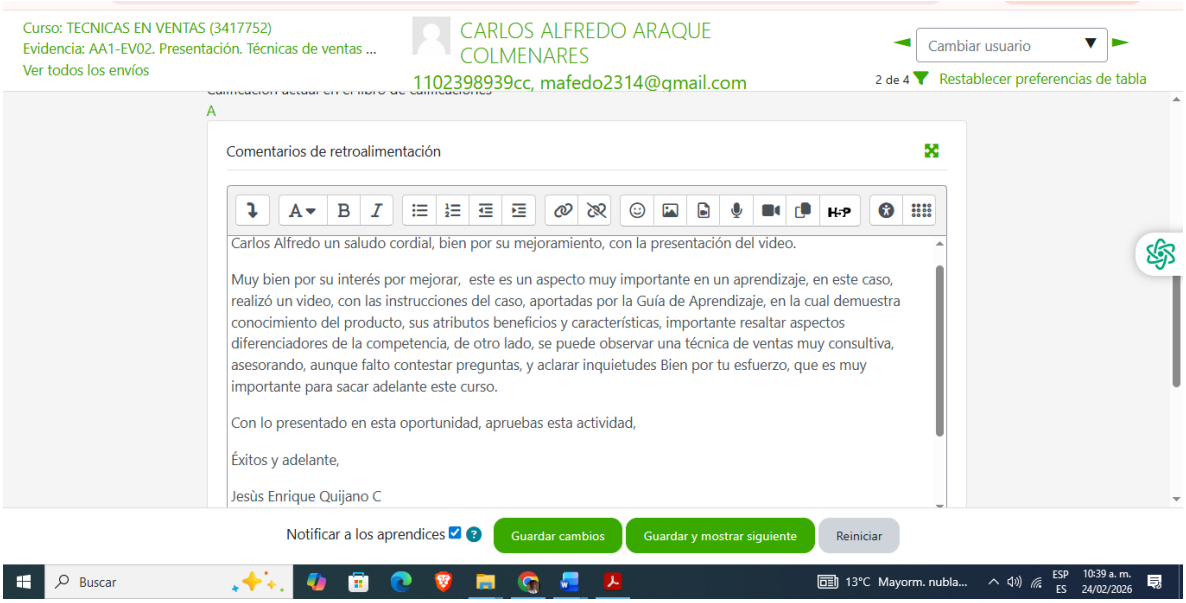


FICHA 3446459

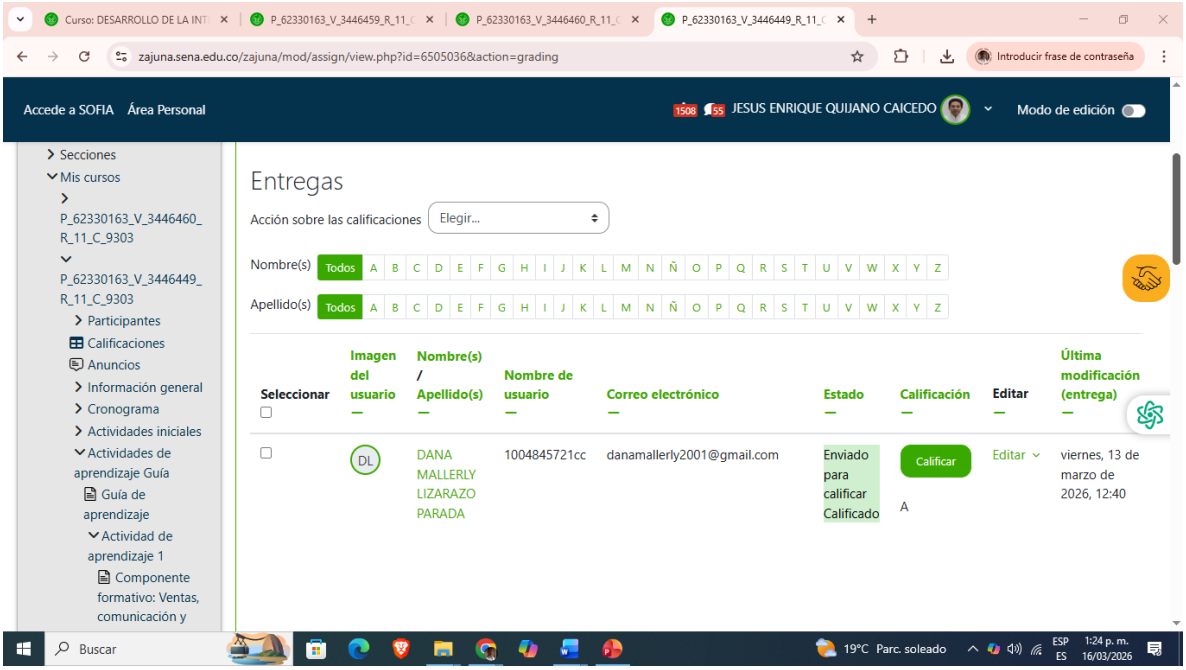

Curso: DESARROLLO DE LA INT
P_62330163_V_3446459_R_11_C
P_62330163_V_3446460_R_11_C
P_62330163_V_3446449_R_11_C
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=6504817&action=grading
Introducir frase de contraseña
Cronograma
Actividades iniciales
Actividades de aprendizaje Guía
Guía de aprendizaje
Actividad de aprendizaje 1
Componente formativo: Ventas, comunicación y negoc...
AA1-EV01. Cuestionario. Técnicas de negociación y ...
AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de prod...
AA1-EV03. Cuestionario. Proceso de venta
AA1-EV04. Foro temático: tipos de negociaciones
Seleccionar
Imagen del usuario
Nombre(s) / Apellido(s)
Nombre de usuario
Correo electrónico
Estado
Calificación
Editar
Última modificación (entrega)
AO
ADRIAN DAVID OSPINA MURIEL
1029800002cc
ospinamurieladriandavid5@gmail.com
Enviado para calificar Calificado
Calificar
Editar
lunes, 16 marzo de 2026,
JO
JAZMIN VALERIA ORTIZ ROSER
1193113674cc
valeriaroser635@gmail.com
Enviado para calificar Calificado
Calificar
Editar
sábado, 1 de marzo 2026, 10:
Buscar
19°C Parc. soleado
ESP ES
1:24 p. m. 16/03/2026


P_62330163_V_3417751_R_11_C
P_62330163_V_3417752_R_11_C
Curso: TECNICAS EN VENTAS
Curso: TECNICAS EN VENTAS
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=6261376
Preguntar a Google
Demuestra que eres tú
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
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-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 productos de consumo masivo
Buscar
13°C Mayorm. nubla...
ESP ES
10:36 a. m. 24/02/2026

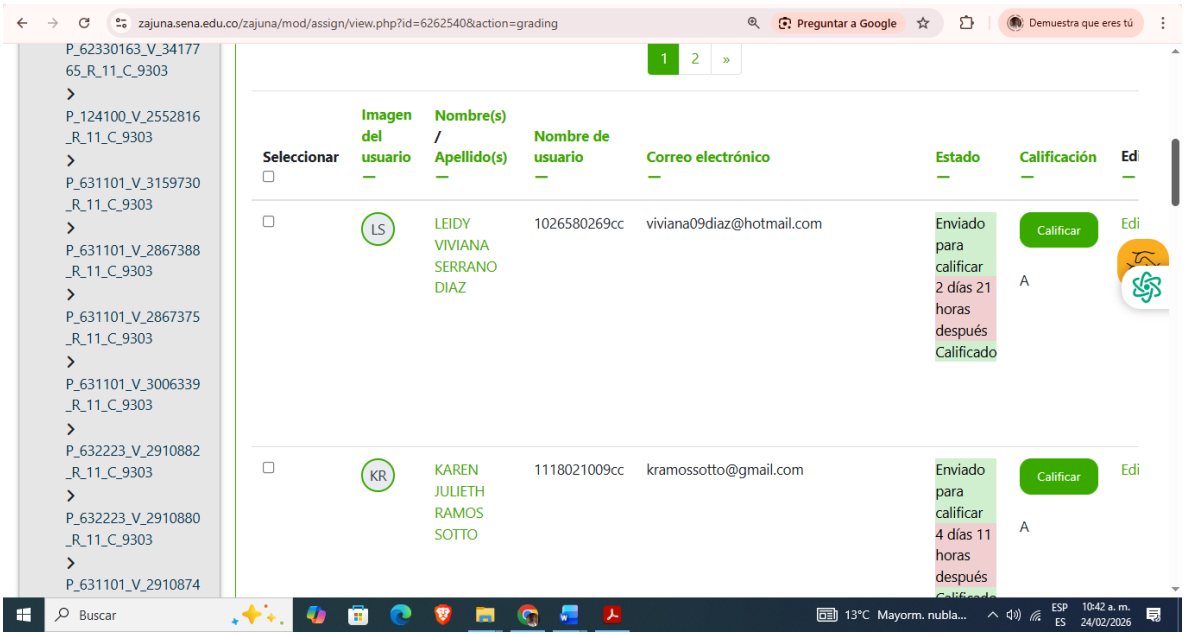

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=6261376&action=grading
Preguntar a Google
Demuestra que eres tú
Calificaciones
Anuncios
Información general
Cronograma
Actividades iniciales
Actividades de aprendizaje Guía
Guía de aprendizaje
Actividad de aprendizaje 1
Componente formativo: Ventas, comunicación 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
Buscar
13°C Mayorm. nubla...
ESP ES
10:37 a. m. 24/02/2026
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=6261376&rownum=0&action=grader&userid=2537368
Curso: TECNICAS EN VENTAS (3417752)
Evidencia: AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas ...
Ver todos los envíos
CARLOS ALFREDO ARAQUE COLMENARES
1102398939cc, mafedo2314@gmail.com
Cambiar usuario
2 de 4
Restablecer preferencias de tabla
Video tarea.pdf
16 de febrero de 2026, 11:39
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
10:38 a. m. 24/02/2026

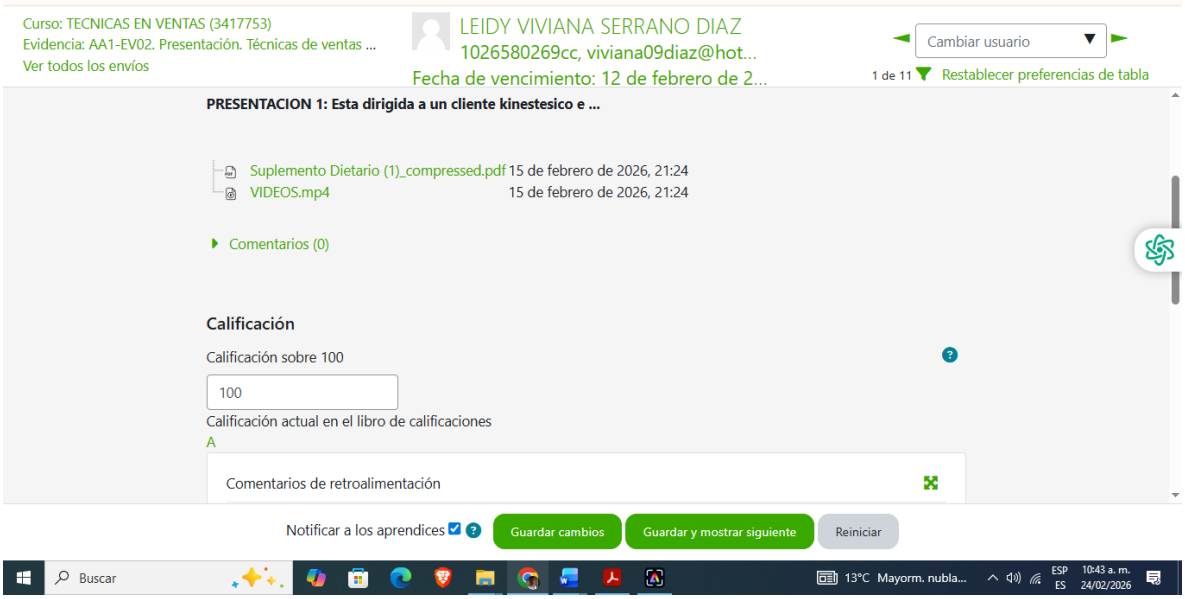


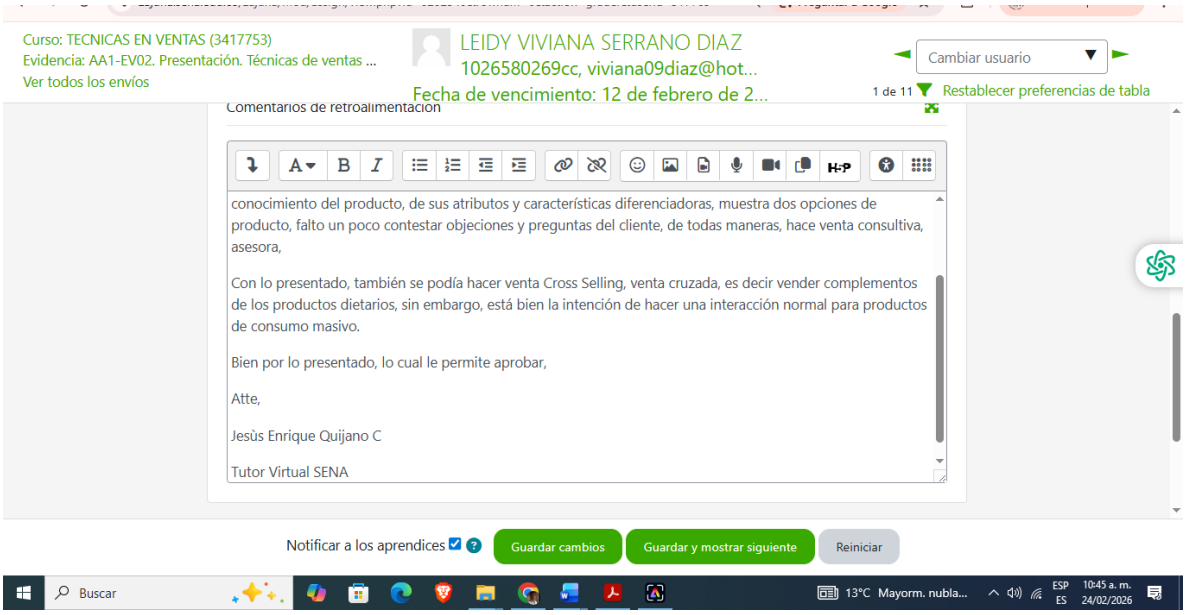
FICHA 3446460




Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
TECNICAS EN VENTAS (3417753)
Mis cursos / Cursos / (oculto/s) / P_62330163_V_3417753_R_11_C_9303 / Actividades de aprendizaje Guía / Actividad de aprendizaje 1 / AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de prod...
PANEL DE NAVEGACIÓN
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
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 productos de consumo masivo

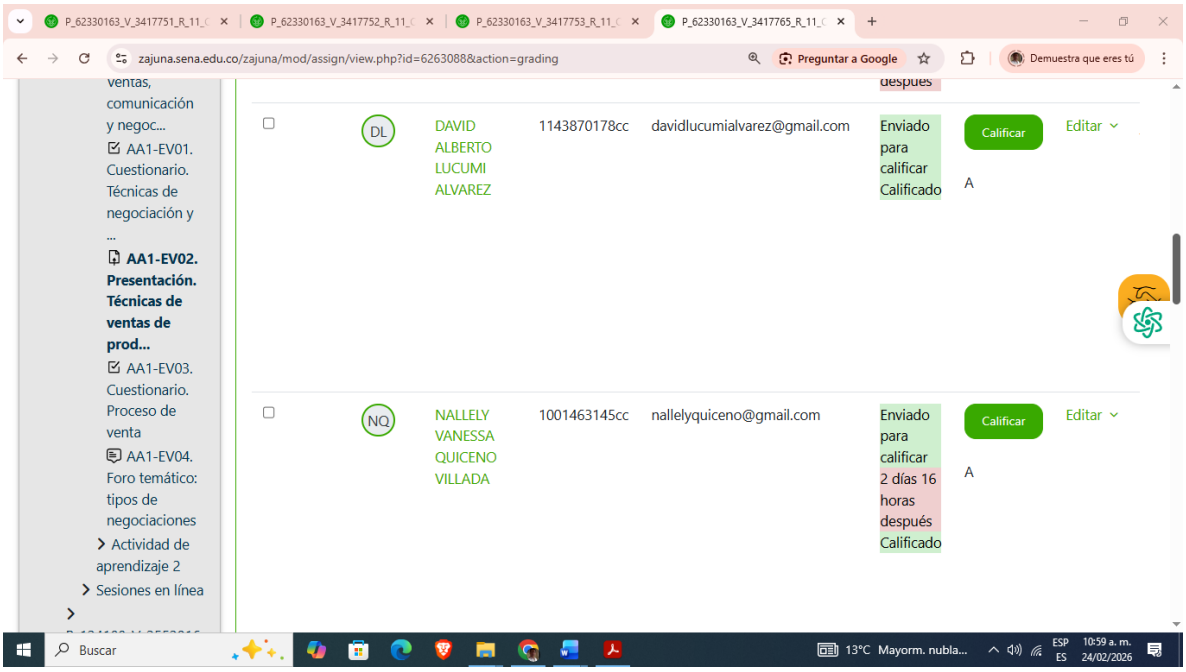

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=6262540&action=grading
1
2
»
Seleccionar
Imagen del usuario
Nombre(s) / Apellido(s)
Nombre de usuario
Correo electrónico
Estado
Calificación
LS
LEIDY VIVIANA SERRANO DIAZ
1026580269cc
viviana09diaz@hotmail.com
Enviado para calificar 2 días 21 horas después Calificado
Calificar
KR
KAREN JULIETH RAMOS SOTTO
1118021009cc
kramossotto@gmail.com
Enviado para calificar 4 días 11 horas después

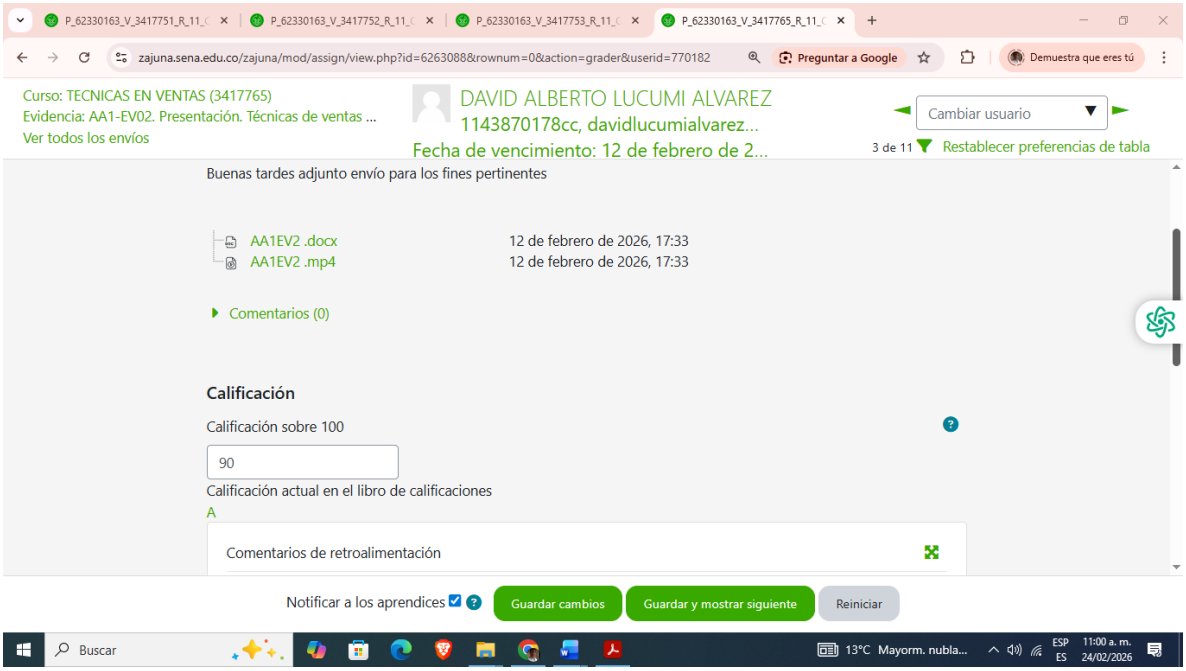


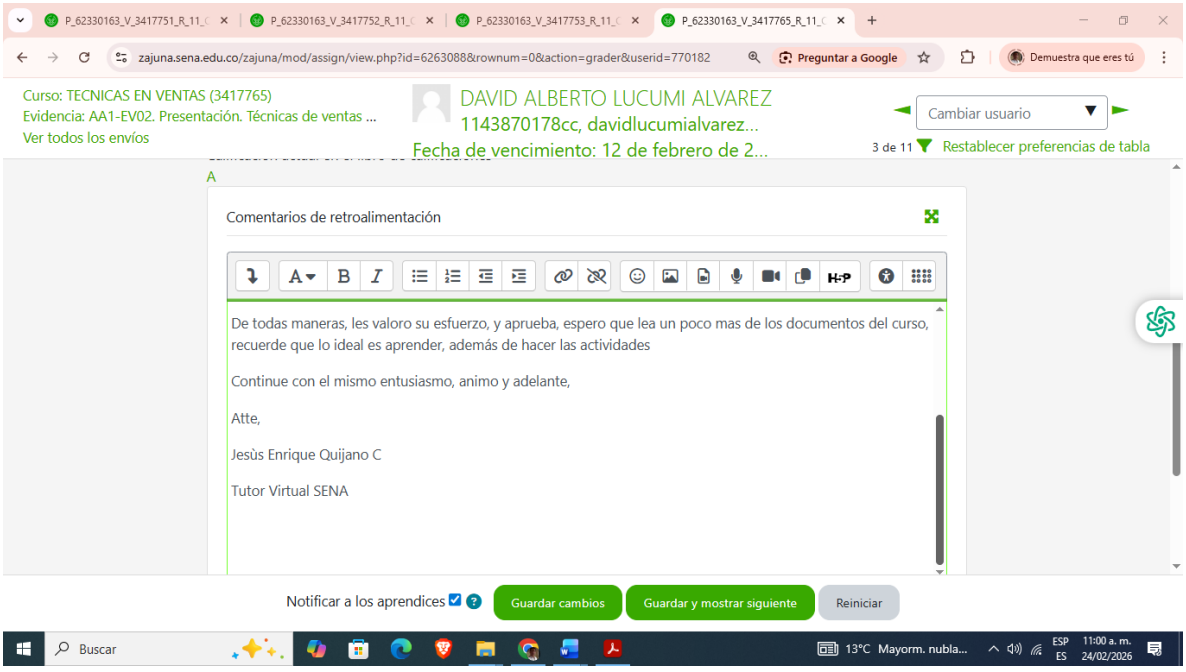


FICHA 3446460


Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
TECNICAS EN VENTAS (3417765)
Mis cursos / P_62330163_V_3417765_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


DAVID ALBERTO LUCUMI ALVAREZ
1143870178cc
davidlucumialvarez@gmail.com
Enviado para calificar Calificado
Calificar
Editar
NALLELY VANESSA QUICENO VILLADA
1001463145cc
nallelyquiceno@gmail.com
Enviado para calificar 2 días 16 horas después Calificado
Calificar
Editar
AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de prod...

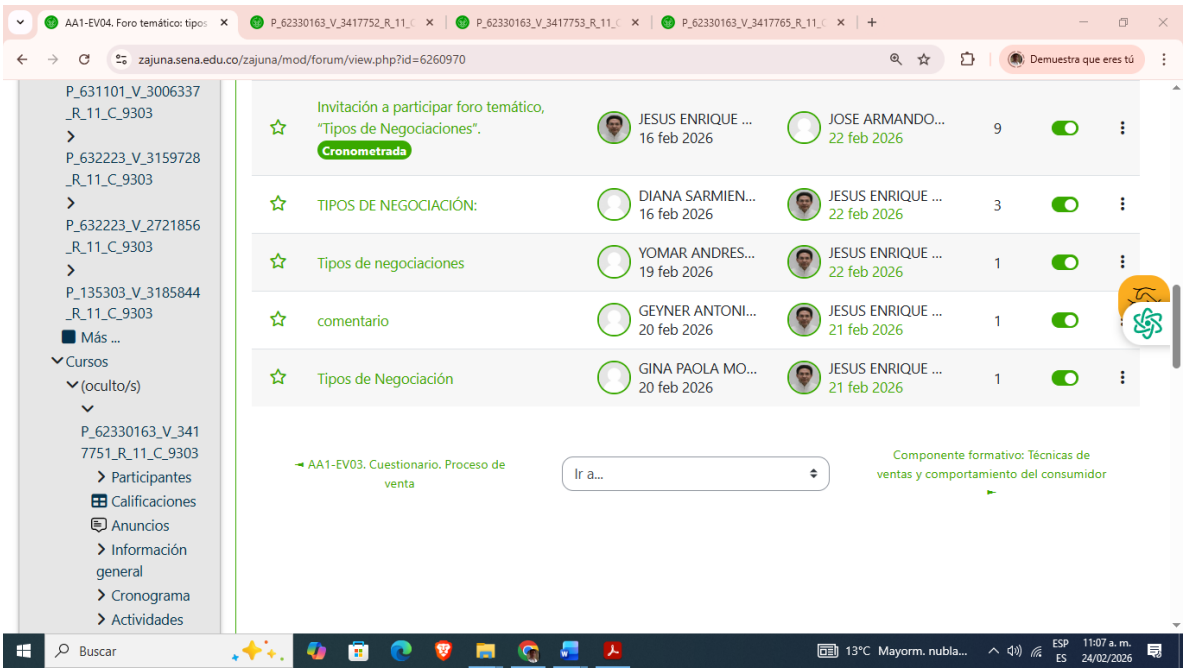


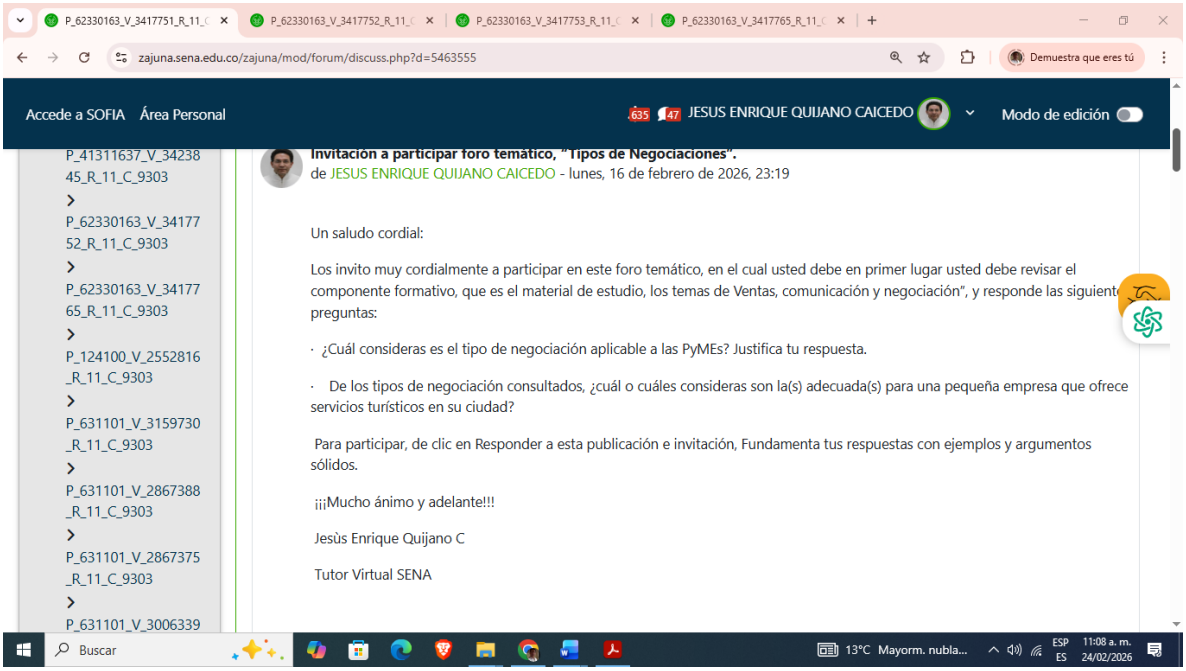


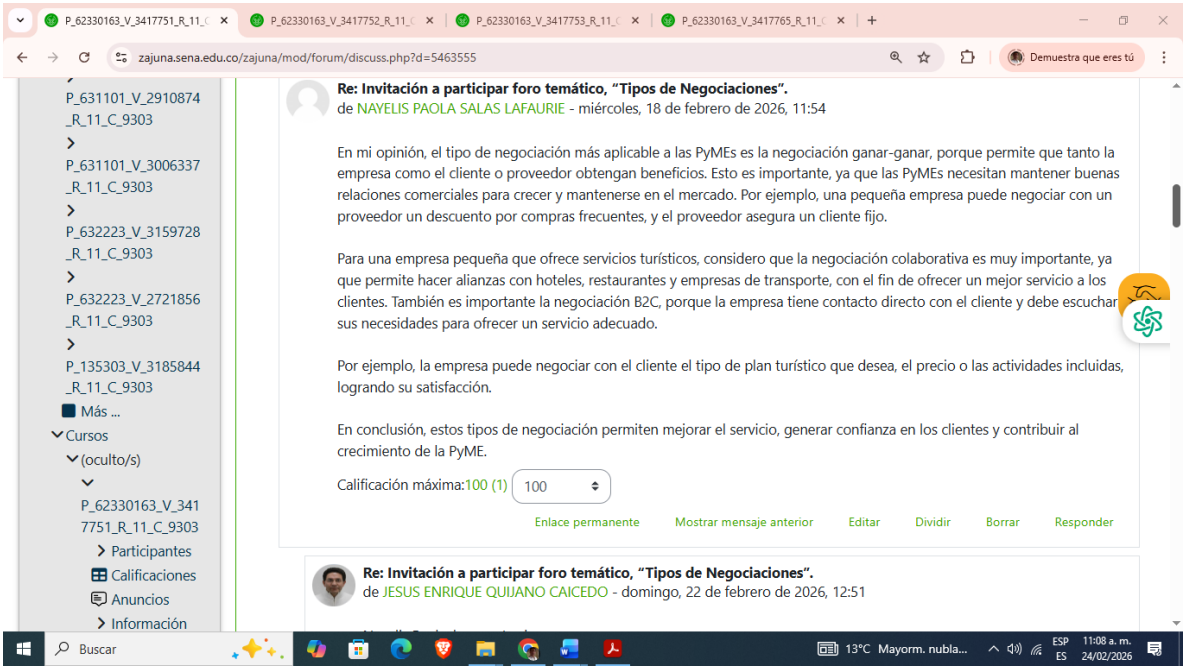
RETROALIMENTACIÒN Y MODERACION DE FOROS

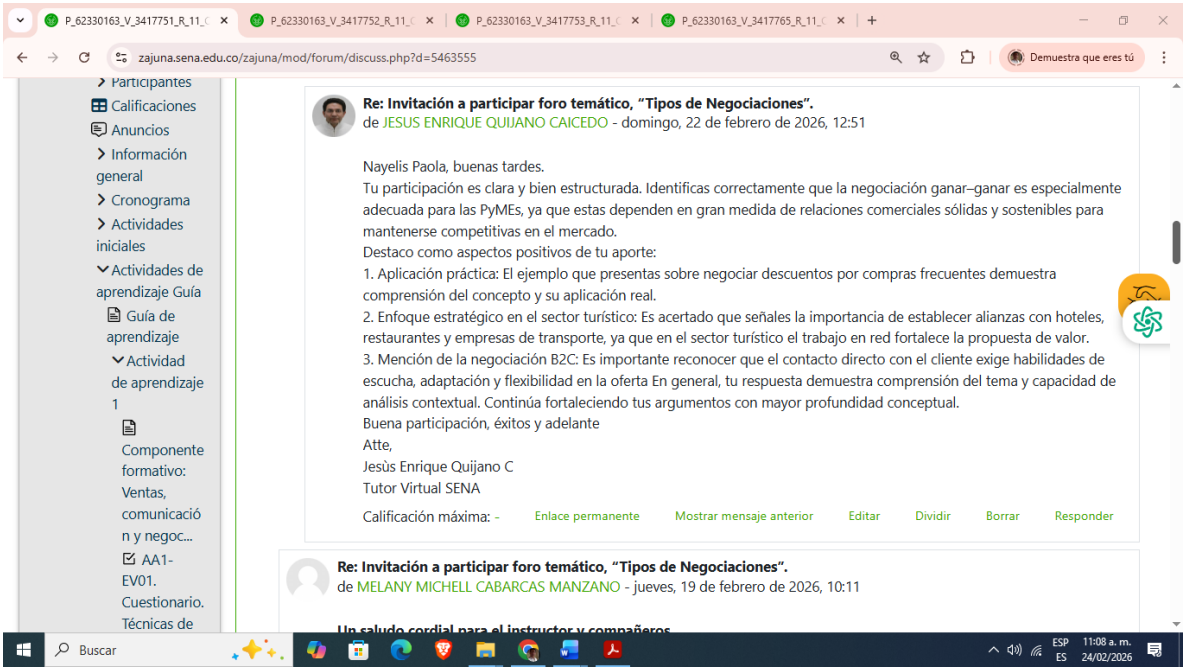
FICHAS 3446449 TECNICAS EN VENTAS


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

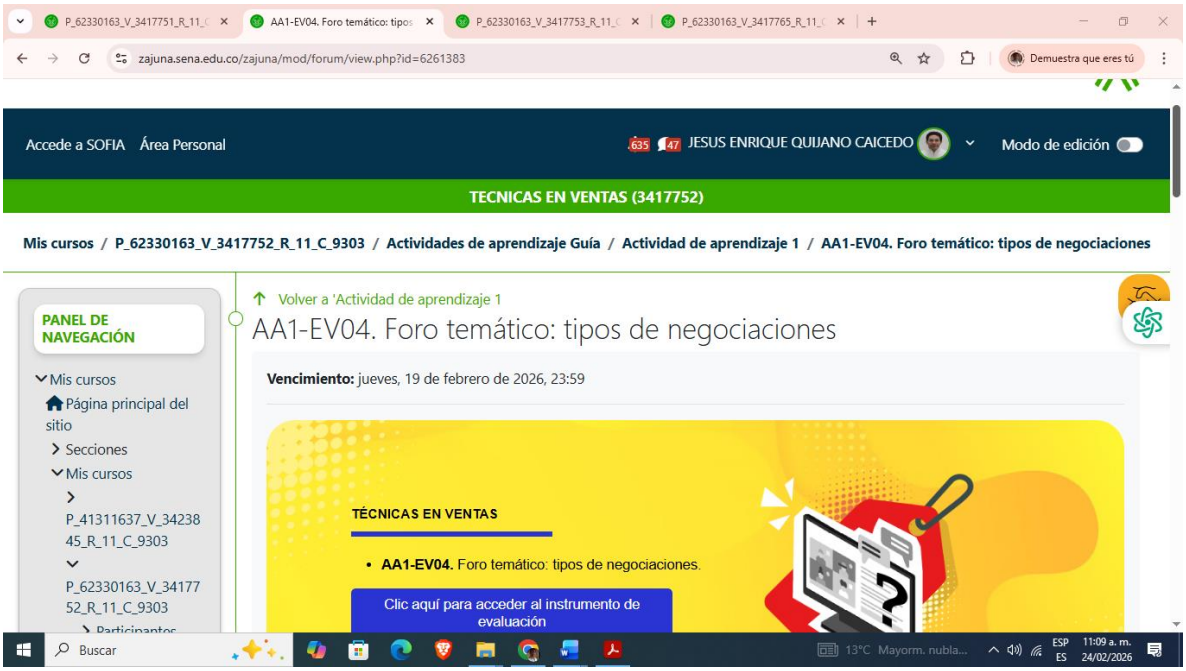

AA1-EV04. Foro temático: tipos
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/view.php?id=6260970
Demuestra que eres tú
P_631101_V_3006337_R_11_C_9303
P_632223_V_3159728_R_11_C_9303
P_632223_V_2721856_R_11_C_9303
P_135303_V_3185844_R_11_C_9303
Más ...
Cursos
(oculto/s)
P_62330163_V_3417751_R_11_C_9303
Participantes
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

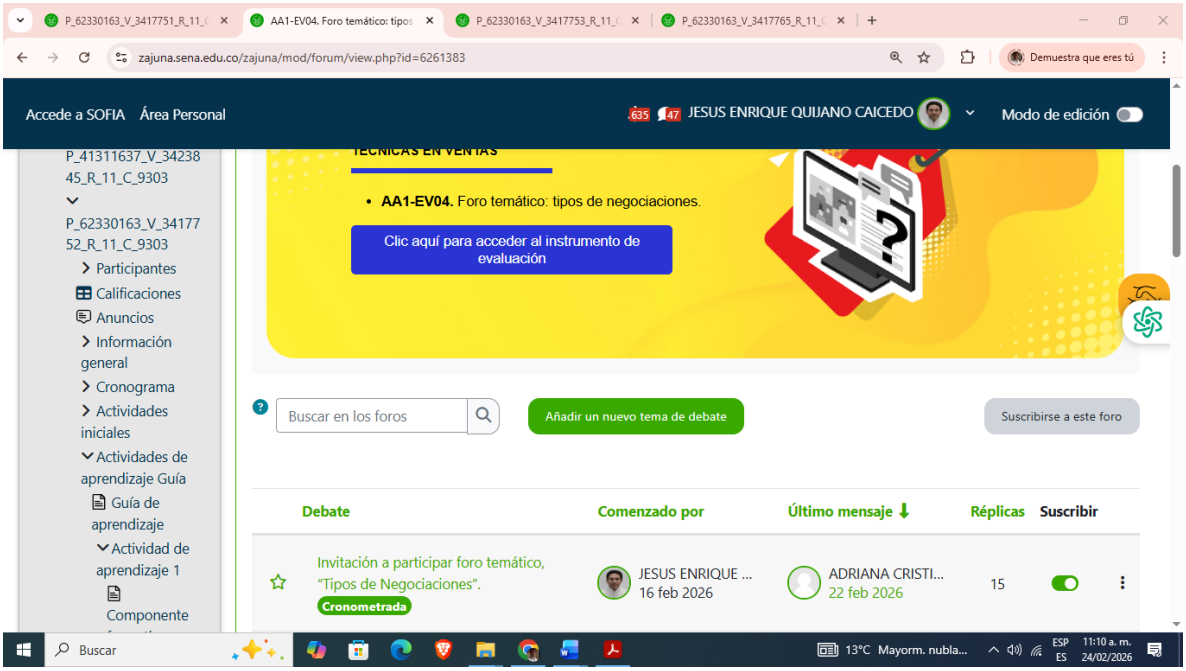

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/discuss.php?d=5463555
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
Invitación a participar foro temático, "Tipos de Negociaciones".
de JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO - lunes, 16 de febrero de 2026, 23:19
Un saludo cordial:
Los invito muy 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
11:08 a. m. 24/02/2026

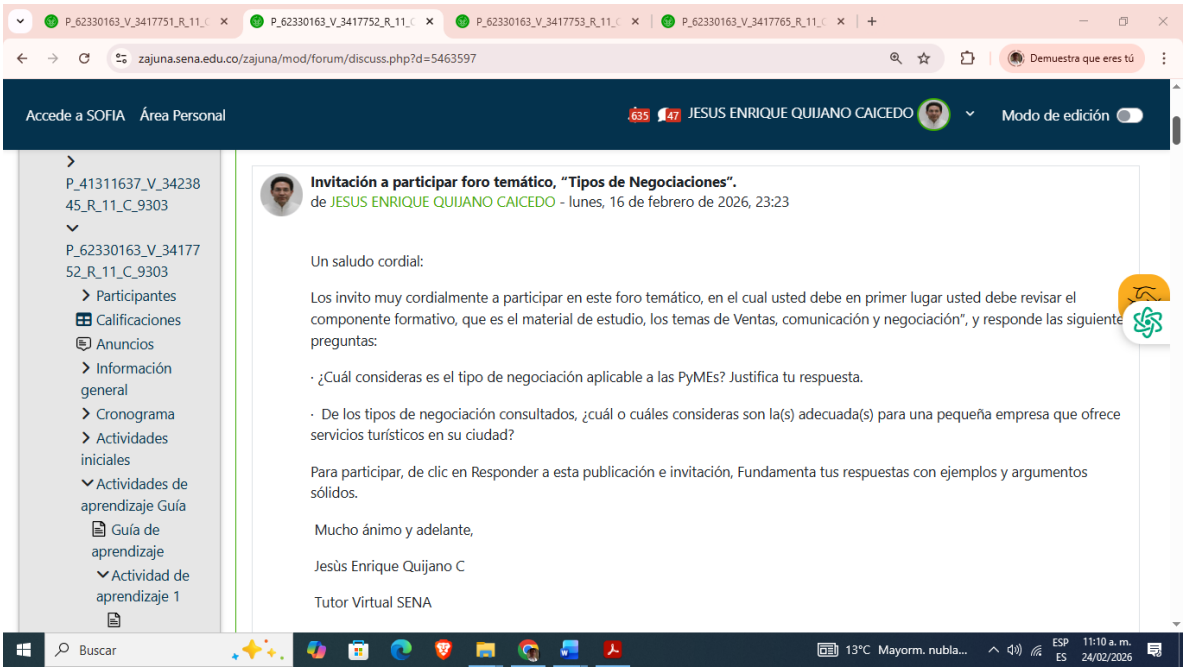

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/discuss.php?d=5463555
Re: Invitación a participar foro temático, "Tipos de Negociaciones".
de NAYELIS PAOLA SALAS LAFAURIE - miércoles, 18 de febrero de 2026, 11:54
En mi opinión, el tipo de negociación más aplicable a las PyMEs es la negociación ganar-ganar, porque permite que tanto la empresa como el cliente o proveedor obtengan beneficios. Esto es importante, ya que las PyMEs necesitan mantener buenas relaciones comerciales para crecer y mantenerse en el mercado. Por ejemplo, una pequeña empresa puede negociar con un proveedor un descuento por compras frecuentes, y el proveedor asegura un cliente fijo.
Para una empresa pequeña que ofrece servicios turísticos, considero que la negociación colaborativa es muy importante, ya que permite hacer alianzas con hoteles, restaurantes y empresas de transporte, con el fin de ofrecer un mejor servicio a los clientes. También es importante la negociación B2C, porque la empresa tiene contacto directo con el cliente y debe escuchar sus necesidades para ofrecer un servicio adecuado.
Por ejemplo, la empresa puede negociar con el cliente el tipo de plan turístico que desea, el precio o las actividades incluidas, logrando su satisfacción.
En conclusión, estos tipos de negociación permiten mejorar el servicio, generar confianza en los clientes y contribuir al crecimiento de la PyME.
Calificación máxima:100 (1)
100
Enlace permanente
Mostrar mensaje anterior
Editar
Dividir
Borrar
Responder
Re: Invitación a participar foro temático, "Tipos de Negociaciones".
de JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO - domingo, 22 de febrero de 2026, 12:51
Más ...
Cursos
(oculto/s)
Participantes
Calificaciones
Anuncios
Información
Buscar
13°C Mayorm. nubla...
ESP ES
11:08 a. m. 24/02/2026

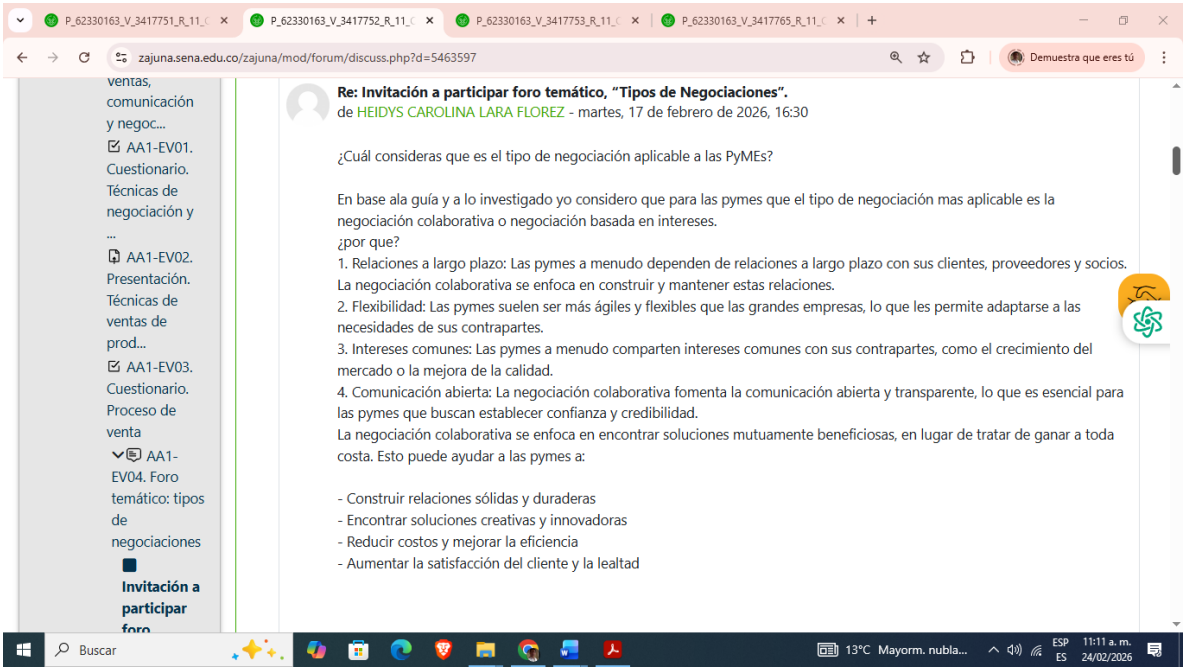


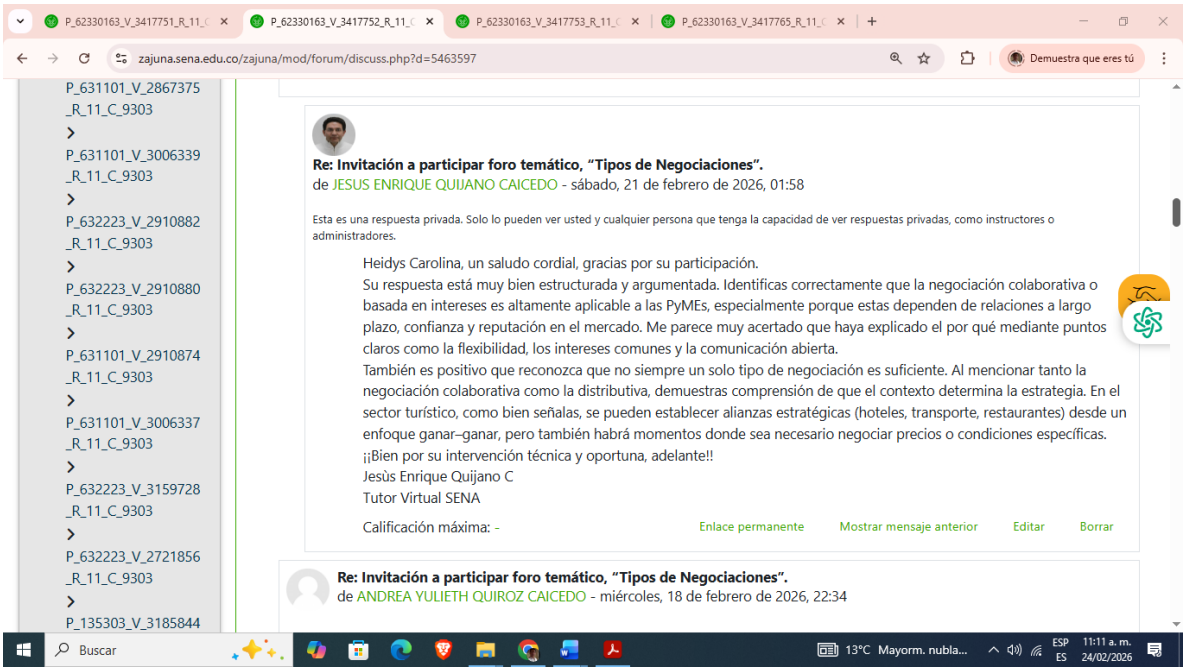
FICHA 3446459




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

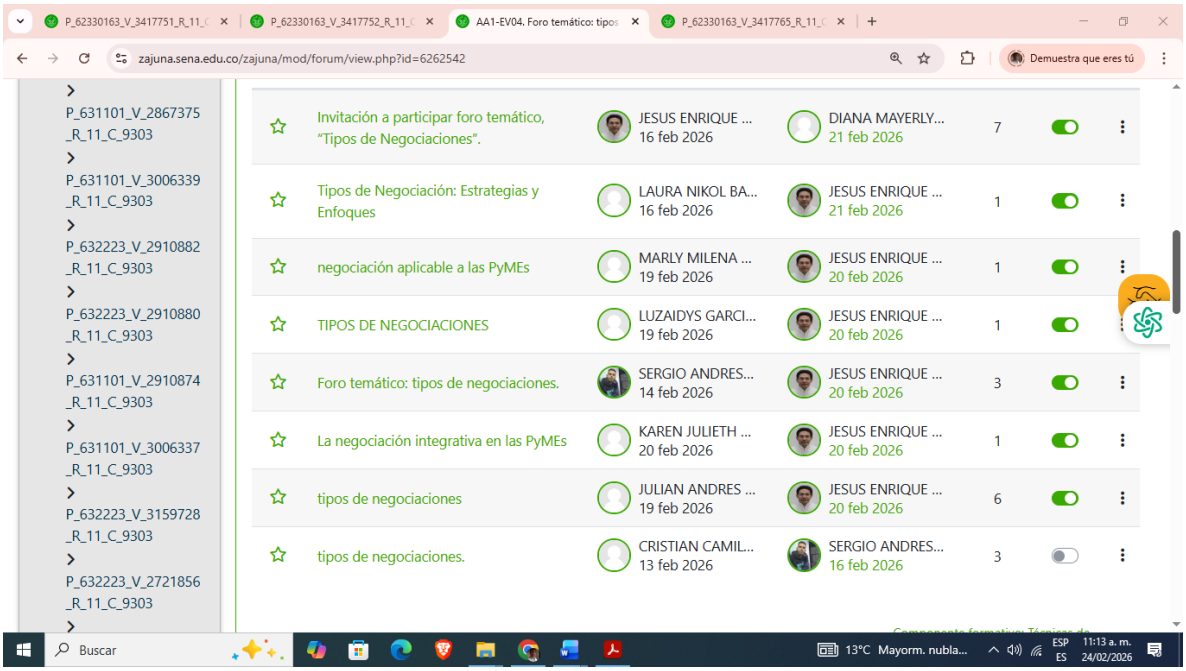

Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
Invitación a participar foro temático, "Tipos de Negociaciones".
de JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO - lunes, 16 de febrero de 2026, 23:23
Un saludo cordial:
Los invito muy cordialmente a participar en este foro temático, en el cual 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

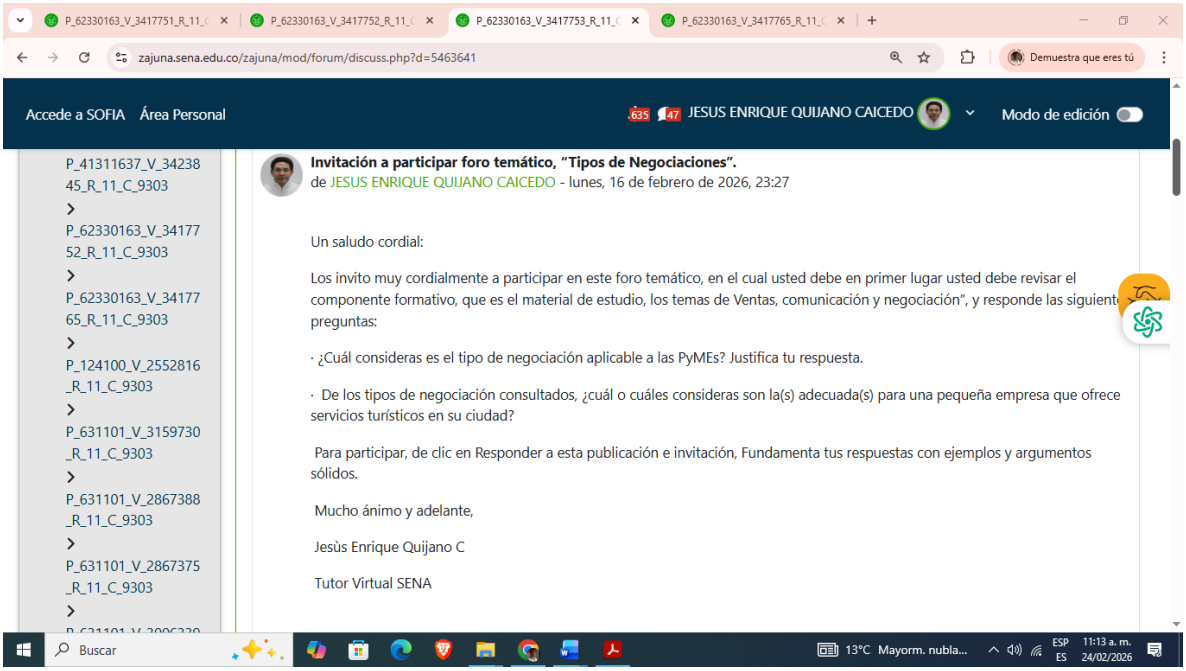


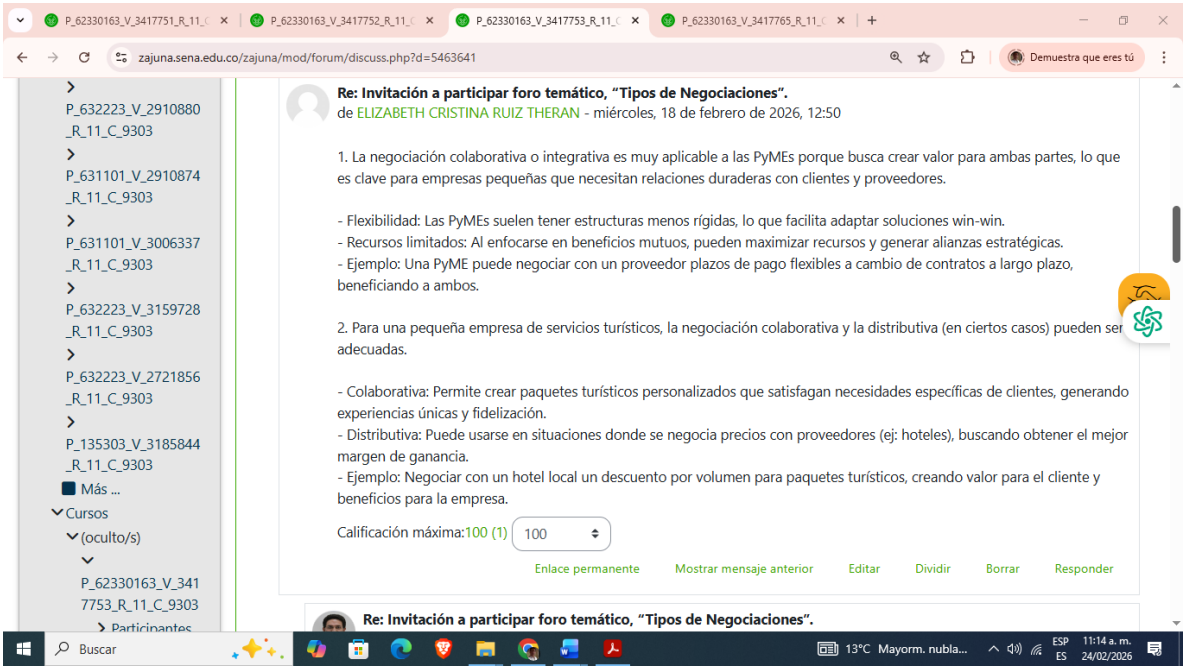


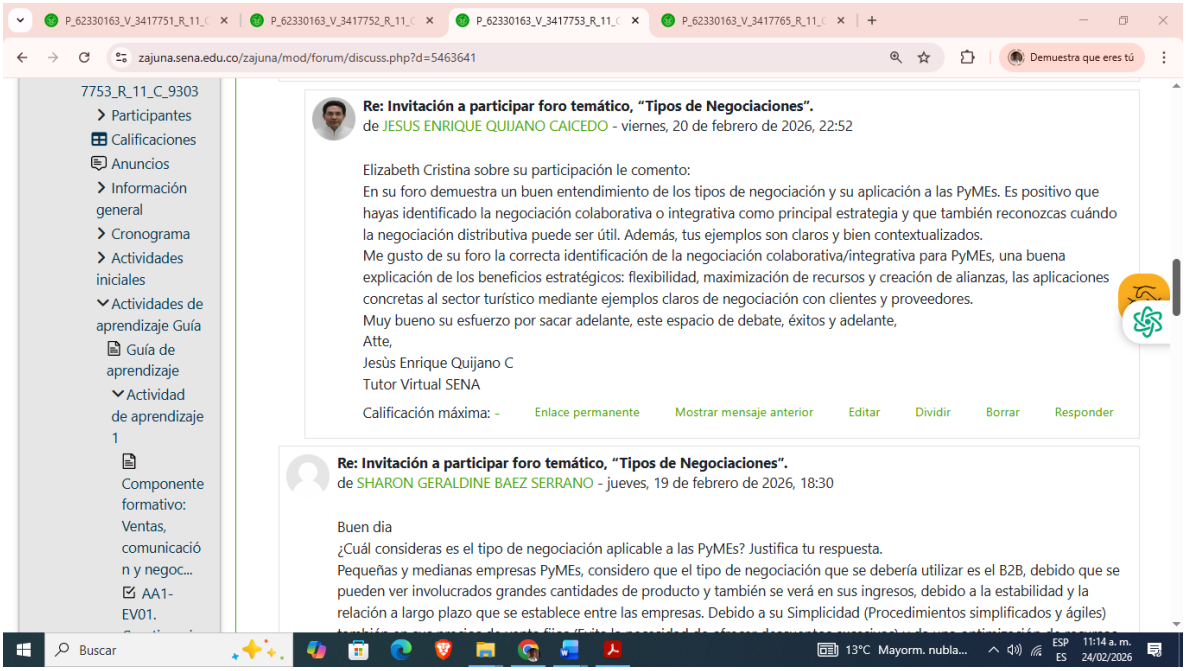
FICHA 3446459


Accede a SOFIA
Área Personal
635
47
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
TECNICAS EN VENTAS (3417753)
Mis cursos / Cursos / (oculto/s) / P_62330163_V_3417753_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
Buscar
13°C Mayorm. nubla...
ESP ES
11:12 a. m. 24/02/2026


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

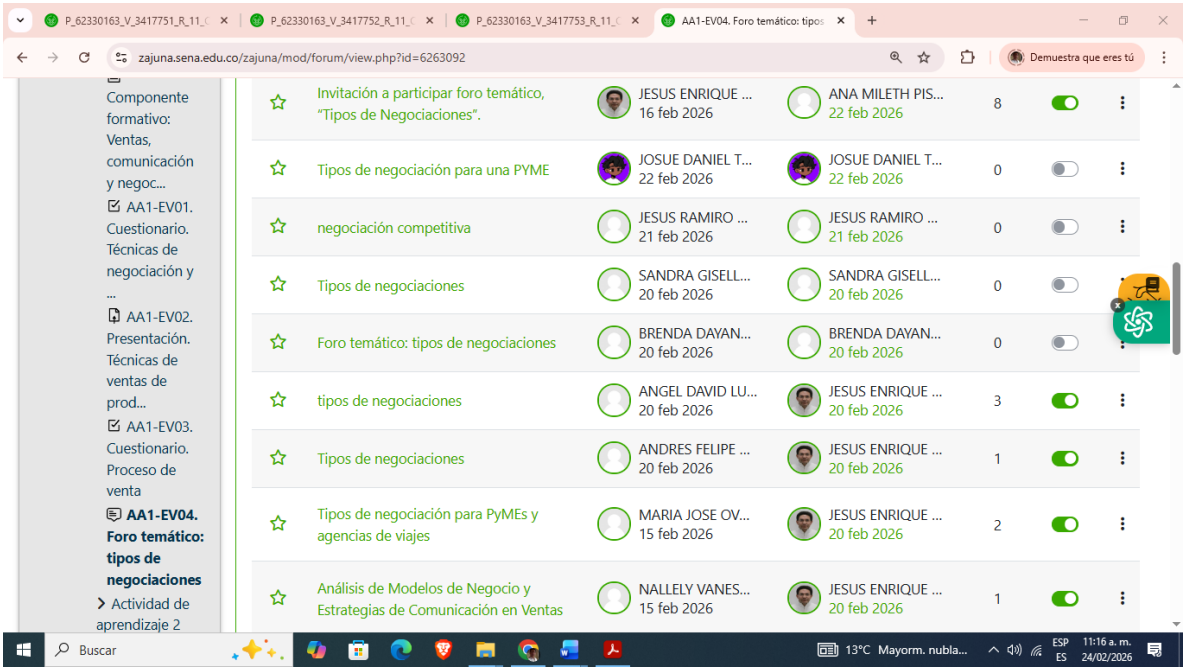

P_62330163_V_3417751_R_11_C
P_62330163_V_3417752_R_11_C
P_62330163_V_3417753_R_11_C
P_62330163_V_3417765_R_11_C
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/discuss.php?d=5463641
Demuestra que eres tú
Accede a SOFIA
Área Personal
635
47
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
P_41311637_V_3423845_R_11_C_9303
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

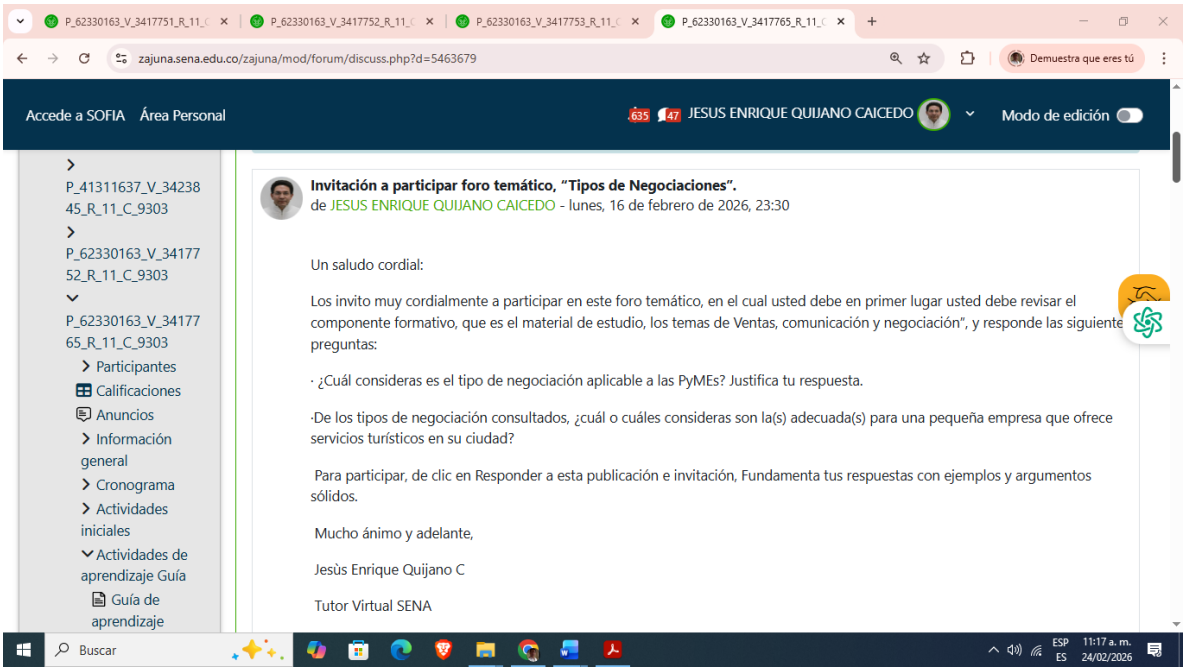

P_62330163_V_3417751_R_11_C
P_62330163_V_3417752_R_11_C
P_62330163_V_3417753_R_11_C
P_62330163_V_3417765_R_11_C
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/discuss.php?d=5463641
Demuestra que eres tú
P_632223_V_2910880_R_11_C_9303
P_631101_V_2910874_R_11_C_9303
P_631101_V_3006337_R_11_C_9303
P_632223_V_3159728_R_11_C_9303
P_632223_V_2721856_R_11_C_9303
P_135303_V_3185844_R_11_C_9303
Más ...
Cursos
(oculto/s)
P_62330163_V_3417753_R_11_C_9303
Participantes
Re: Invitación a participar foro temático, "Tipos de Negociaciones".
de ELIZABETH CRISTINA RUIZ THERAN - miércoles, 18 de febrero de 2026, 12:50
1. La negociación colaborativa o integrativa es muy aplicable a las PyMEs porque busca crear valor para ambas partes, lo que es clave para empresas pequeñas que necesitan relaciones duraderas con clientes y proveedores.
- Flexibilidad: Las PyMEs suelen tener estructuras menos rígidas, lo que facilita adaptar soluciones win-win.
- Recursos limitados: Al enfocarse en beneficios mutuos, pueden maximizar recursos y generar alianzas estratégicas.
- Ejemplo: Una PyME puede negociar con un proveedor plazos de pago flexibles a cambio de contratos a largo plazo, beneficiando a ambos.
2. Para una pequeña empresa de servicios turísticos, la negociación colaborativa y la distributiva (en ciertos casos) pueden ser adecuadas.
- Colaborativa: Permite crear paquetes turísticos personalizados que satisfagan necesidades específicas de clientes, generando experiencias únicas y fidelización.
- Distributiva: Puede usarse en situaciones donde se negocia precios con proveedores (ej: hoteles), buscando obtener el mejor margen de ganancia.
- Ejemplo: Negociar con un hotel local un descuento por volumen para paquetes turísticos, creando valor para el cliente y beneficios para la empresa.
Calificación máxima:100 (1)
100
Enlace permanente
Mostrar mensaje anterior
Editar
Dividir
Borrar
Responder
Re: Invitación a participar foro temático, "Tipos de Negociaciones".
Buscar
13°C Mayorm. nubla...
ESP ES
11:14 a. m. 24/02/2026

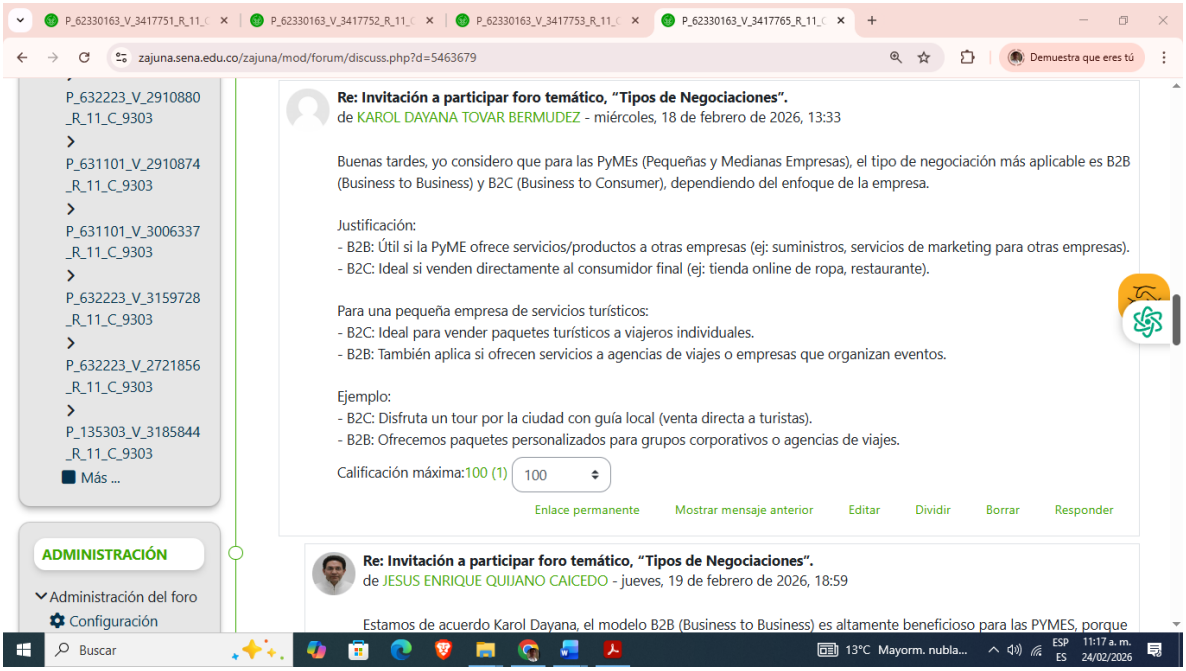


FICHA 3446460




AA1-EV04. Foro temático: tipos
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/view.php?id=6263092
Demuestra que eres tú
Componente formativo: Ventas, comunicación y negoc...
AA1-EV01. Cuestionario. Técnicas de negociación y ...
AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de prod...
AA1-EV03. Cuestionario. Proceso de venta
AA1-EV04. Foro temático: tipos de negociaciones
Actividad de aprendizaje 2
Invitación a participar foro temático, "Tipos de Negociaciones". JESUS ENRIQUE ... 16 feb 2026 ANA MILETH PIS... 22 feb 2026 8
Tipos de negociación para una PYME JOSUE DANIEL T... 22 feb 2026 JOSUE DANIEL T... 22 feb 2026 0
negociación competitiva JESUS RAMIRO ... 21 feb 2026 JESUS RAMIRO ... 21 feb 2026 0
Tipos de negociaciones SANDRA GISELL... 20 feb 2026 SANDRA GISELL... 20 feb 2026 0
Foro temático: tipos de negociaciones BRENDA DAYAN... 20 feb 2026 BRENDA DAYAN... 20 feb 2026 0
tipos de negociaciones ANGEL DAVID LU... 20 feb 2026 JESUS ENRIQUE ... 20 feb 2026 3
Tipos de negociaciones ANDRES FELIPE ... 20 feb 2026 JESUS ENRIQUE ... 20 feb 2026 1
Tipos de negociación para PyMEs y agencias de viajes MARIA JOSE OV... 15 feb 2026 JESUS ENRIQUE ... 20 feb 2026 2
Análisis de Modelos de Negocio y Estrategias de Comunicación en Ventas NALLELY VANES... 15 feb 2026 JESUS ENRIQUE ... 20 feb 2026 1
Buscar
13°C Mayorm. nubla...
ESP ES
11:16 a. m. 24/02/2026


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 siguiente 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


P_62330163_V_3417751_R_11_C
P_62330163_V_3417752_R_11_C
P_62330163_V_3417753_R_11_C
P_62330163_V_3417765_R_11_C
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/discuss.php?d=5463679
Demuestra que eres tú
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
P_135303_V_3185844_R_11_C_9303
Más ...
ADMINISTRACIÓN
Administración del foro
Configuración
Re: Invitación a participar foro temático, "Tipos de Negociaciones".
de KAROL DAYANA TOVAR BERMUDEZ - miércoles, 18 de febrero de 2026, 13:33
Buenas tardes, yo considero que para las PyMEs (Pequeñas y Medianas Empresas), el tipo de negociación más aplicable es B2B (Business to Business) y B2C (Business to Consumer), dependiendo del enfoque de la empresa.
Justificación:
- B2B: Útil si la PyME ofrece servicios/productos a otras empresas (ej: suministros, servicios de marketing para otras empresas).
- B2C: Ideal si venden directamente al consumidor final (ej: tienda online de ropa, restaurante).
Para una pequeña empresa de servicios turísticos:
- B2C: Ideal para vender paquetes turísticos a viajeros individuales.
- B2B: También aplica si ofrecen servicios a agencias de viajes o empresas que organizan eventos.
Ejemplo:
- B2C: Disfruta un tour por la ciudad con guía local (venta directa a turistas).
- B2B: Ofrecemos paquetes personalizados para grupos corporativos o agencias de viajes.
Calificación máxima:100 (1)
100
Enlace permanente
Mostrar mensaje anterior
Editar
Dividir
Borrar
Responder
Re: Invitación a participar foro temático, "Tipos de Negociaciones".
de JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO - jueves, 19 de febrero de 2026, 18:59
Estamos de acuerdo Karol Dayana, el modelo B2B (Business to Business) es altamente beneficioso para las PYMES, porque
Buscar
13°C Mayorm. nubla...
ESP ES
11:17 a. m. 24/02/2026


ADMINISTRACIÓN
Administración del foro
Configuración
Filtros
Registros
Copia de seguridad
Restaurar
Calificación avanzada
Modalidad de suscripción
Suscripciones
Informes
Exportar
Administración del curso
Re: Invitación a participar foro temático, "Tipos de Negociaciones".
de JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO - jueves, 19 de febrero de 2026, 18:59
Estamos de acuerdo Karol Dayana, el modelo B2B (Business to Business) es altamente beneficioso para las PYMES, porque ofrece mayor estabilidad, se puede ver ventas de alto volumen y relaciones comerciales duraderas. Entonces permite a las pequeñas empresas escalar rápidamente, en cuanto a la reducción de costos de adquisición de clientes y ayuda a mejorar la eficiencia mediante la digitalización y el comercio electrónico.
Mientras el B2C (Business to Consumer) es un modelo de negocio en el que las empresas venden productos o servicios directamente al consumidor final, sin intermediarios, por eso es más efectivo, ya sea de forma física o digital. Tiene un enfoque en compras de consumo masivo con ciclos de venta más rápidos, pues se basan en la emoción y la satisfacción inmediata del cliente y todo esto es beneficioso sobre todo para el Turismo
En general muy bien por tu análisis especifico, de los tipos de negociaciones, fue un aporte muy valioso.
Atte
Jesùs Enrique Quijano C
Tutor Virtual SENA
Calificación máxima: -
Enlace permanente
Mostrar mensaje anterior
Editar
Dividir
Borrar
Responder
Re: Invitación a participar foro temático, "Tipos de Negociaciones".
de MARIA CAMILA BEDOYA ATEHORTUA - domingo, 22 de febrero de 2026, 14:23
Buenas tardes!
*¿Cuál consideras es el tipo de negociación aplicable a las PyMEs? Justifica tu respuesta.
Considero que el tipo de negociación más aplicable a las PyMEs (pequeñas y medianas empresas) es la negociación
Buscar
13°C Mayorm. nubla...
ESP ES
11:18 a. m. 24/02/2026