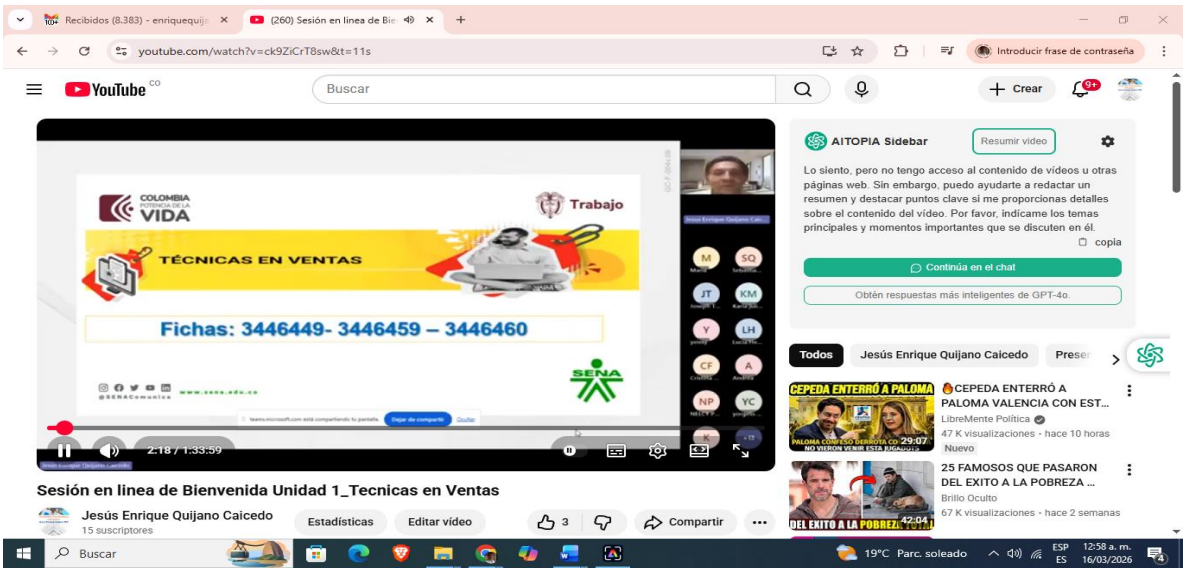
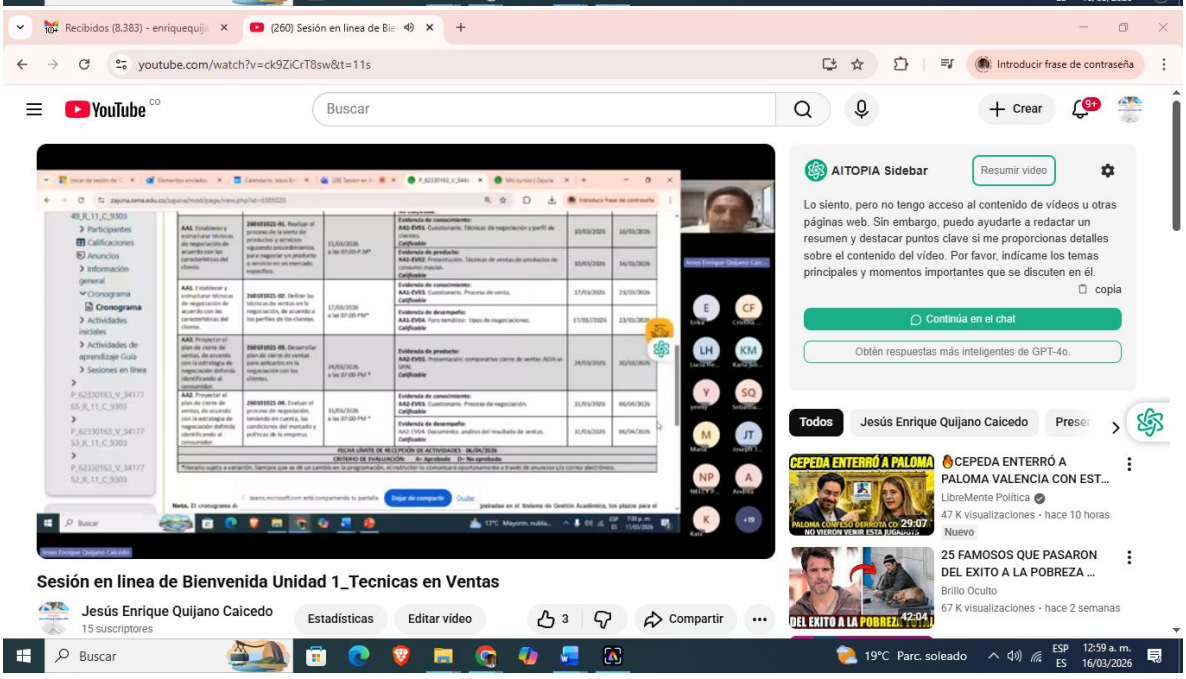
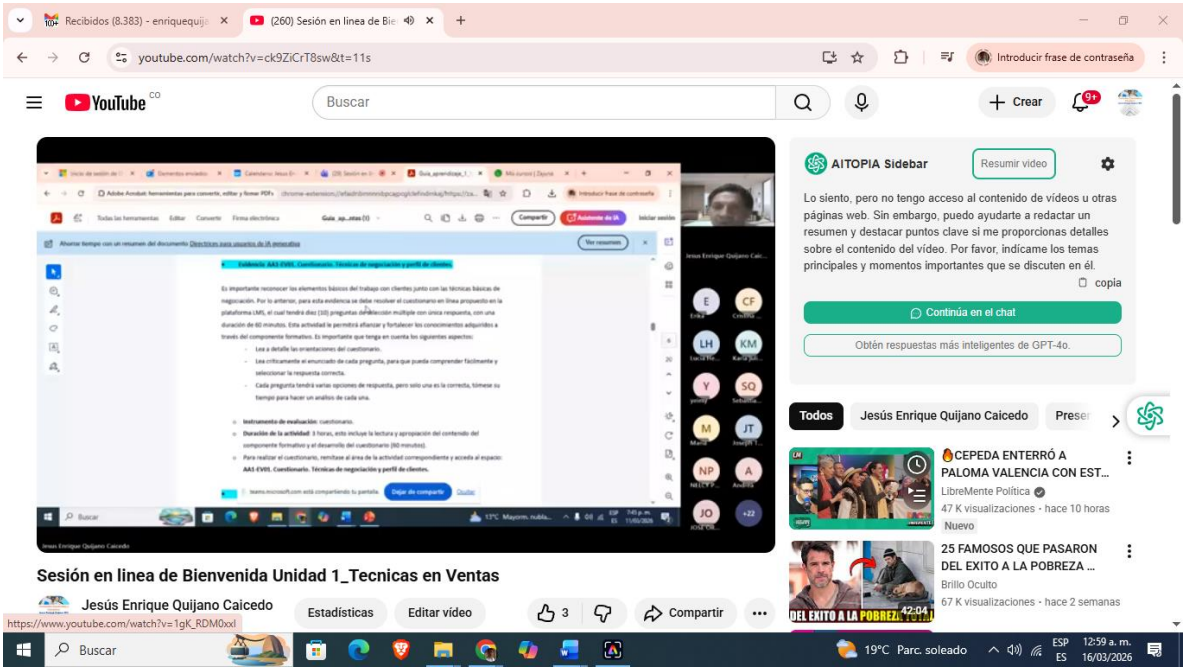
OBLIGACION No 4

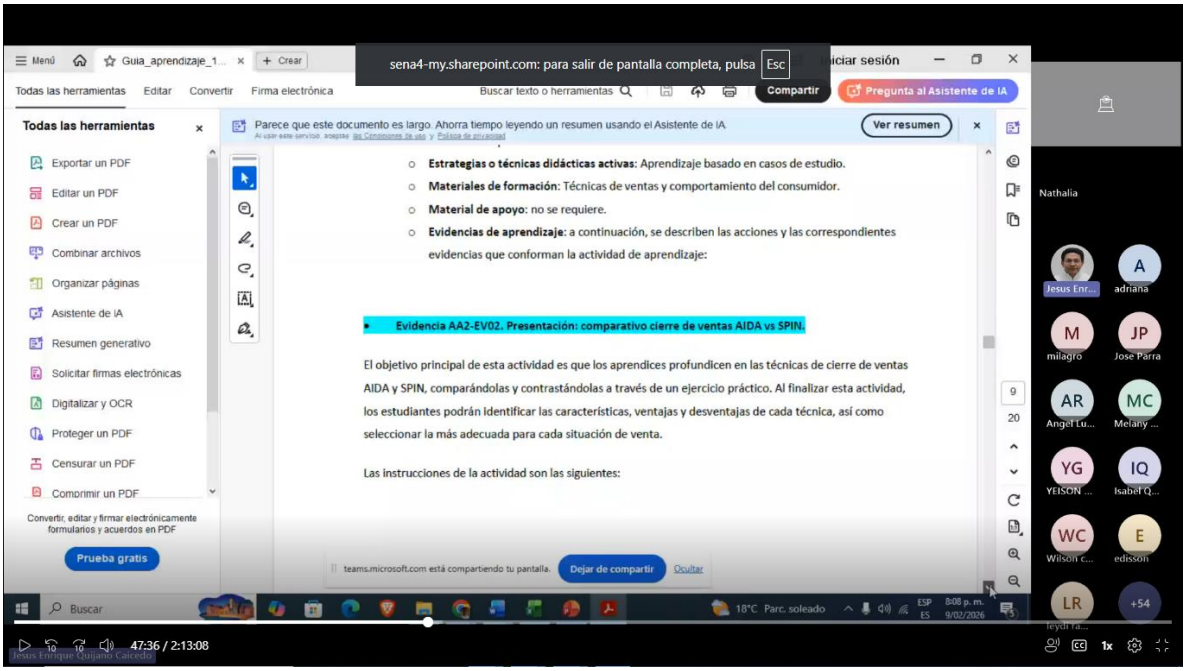
SESIONES EN LINEA FICHAS 3446449,3446459,3446460, TECNICAS DE VENTAS

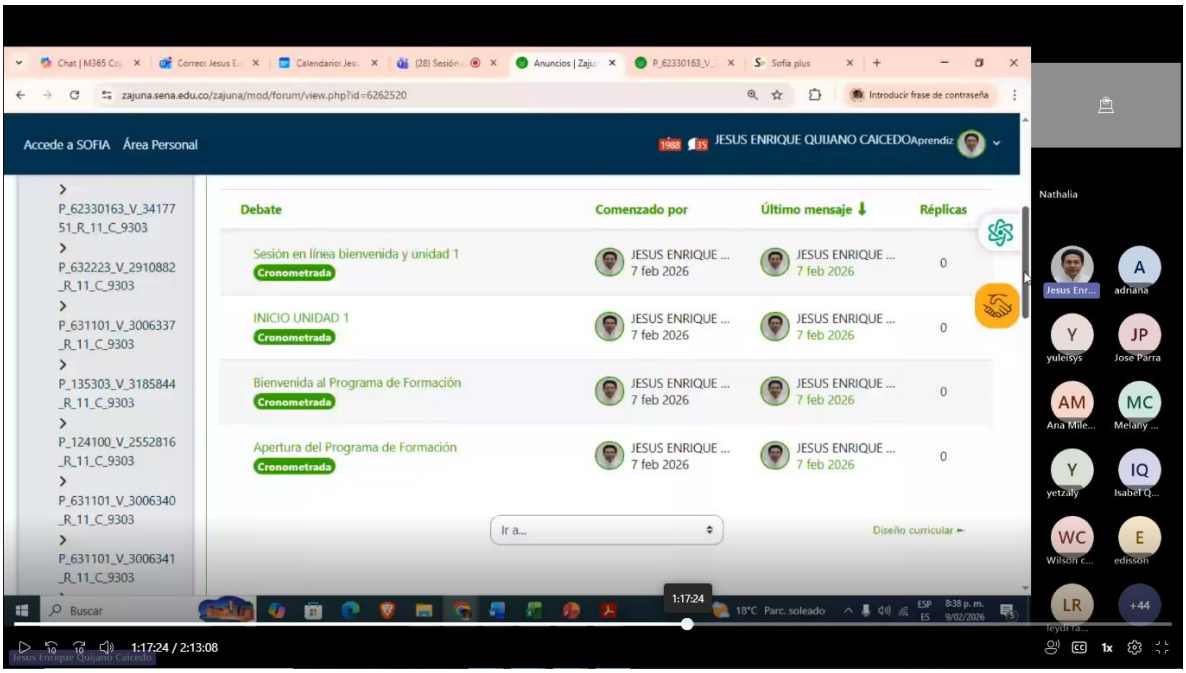
SESION EN LINEA DE BIENVENIDA A LA FORMACION Y UNIDAD 1 FICHAS 3446449,3446459,3446460



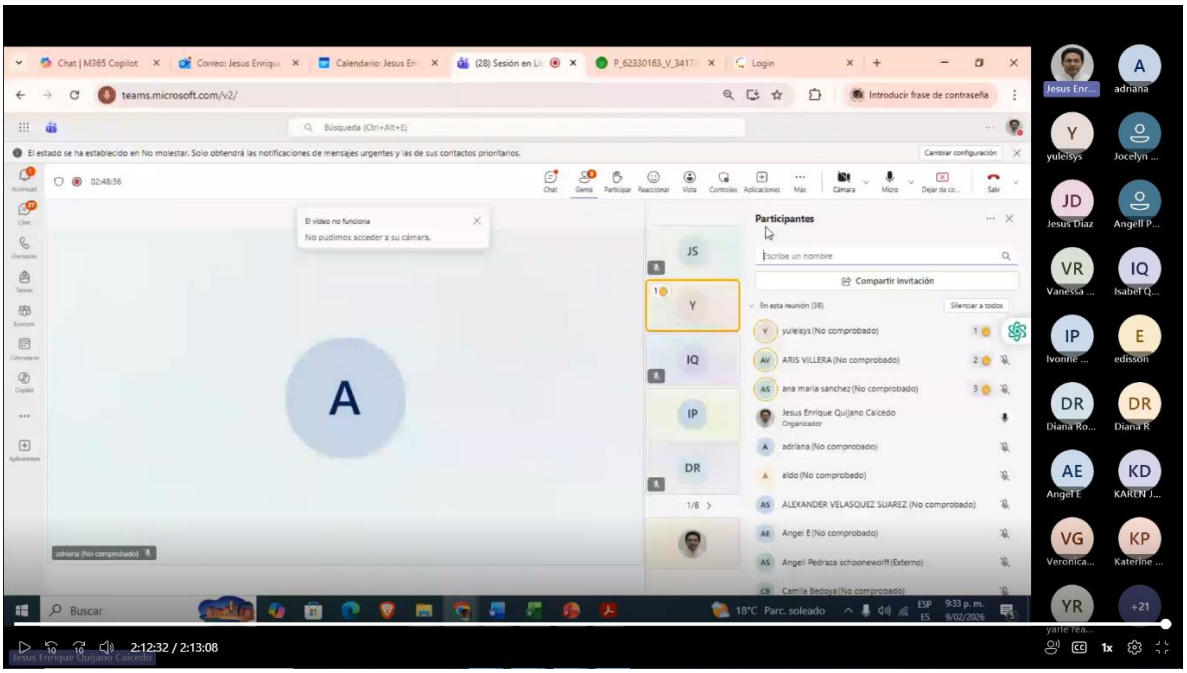



youtube.com/watch?v=ck9ZiCrT8sw&t=11s
Buscar
Crear
AITOPIA Sidebar
Resumir vídeo
Lo siento, pero no tengo acceso al contenido de vídeos u otras páginas web. Sin embargo, puedo ayudarte a redactar un resumen y destacar puntos clave si me proporcionas detalles sobre el contenido del vídeo. Por favor, indícame 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
Sesión en linea de Bienvenida Unidad 1_Tecnicas en Ventas
Jesús Enrique Quijano Caicedo
Estadísticas
Editar vídeo
Compartir
https://www.youtube.com/watch?v=1gK_RDM0xxI
19°C Parc. soleado
ESP ES
12:59 a. m. 16/03/2026

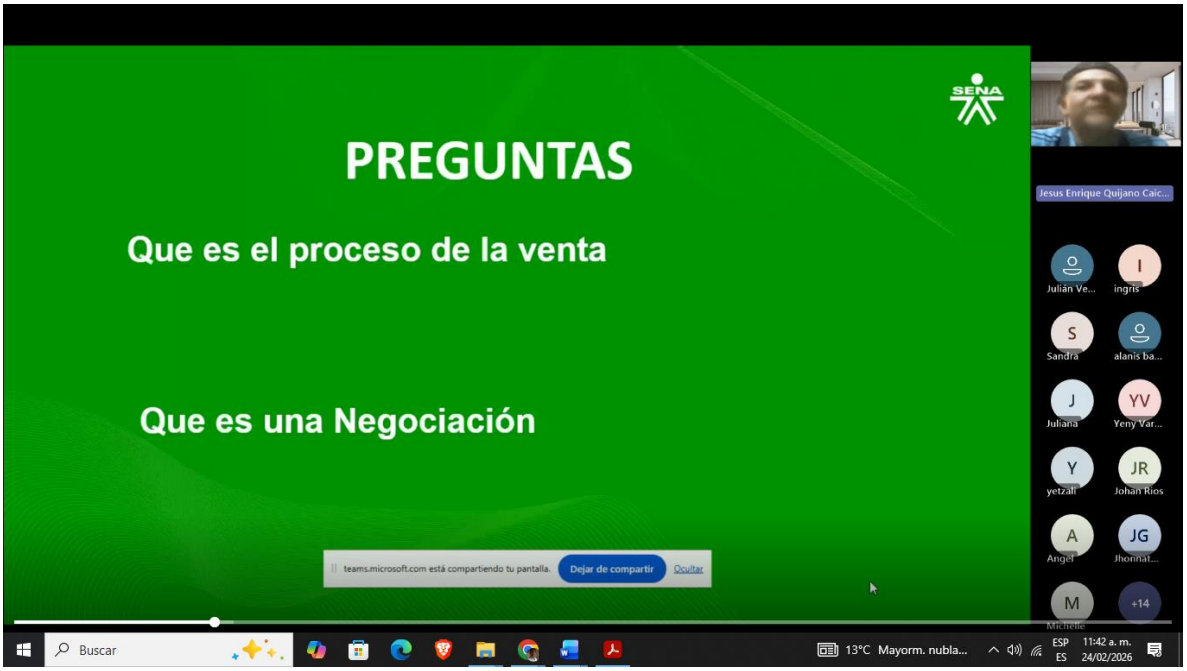

sena4-my.sharepoint.com: para salir de pantalla completa, pulsa Esc
Compartir
Pregunta al Asistente de IA
Todas las herramientas
Editar
Convertir
Firma electrónica
Parece que este documento es largo. Ahorra tiempo leyendo un resumen usando el Asistente de IA.
Ver resumen
Exportar un PDF
Editar un PDF
Crear un PDF
Combinar archivos
Organizar páginas
Asistente de IA
Resumen generativo
Solicitar firmas electrónicas
Digitalizar y OCR
Proteger un PDF
Censurar un PDF
Comprimir un PDF
Convertir, editar y firmar electrónicamente formularios y acuerdos en PDF
Prueba gratis
Estrategias o técnicas didácticas activas: Aprendizaje basado en casos de estudio.
Materiales de formación: Técnicas de ventas y comportamiento del consumidor.
Material de apoyo: no se requiere.
Evidencias de aprendizaje: a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforman la actividad de aprendizaje:
Evidencia AA2-EV02. Presentación: comparativo cierre de ventas AIDA vs SPIN.
El objetivo principal de esta actividad es que los aprendices profundicen en las técnicas de cierre de ventas AIDA y SPIN, comparándolas y contrastándolas a través de un ejercicio práctico. Al finalizar esta actividad, los estudiantes podrán identificar las características, ventajas y desventajas de cada técnica, así como seleccionar la más adecuada para cada situación de venta.
Las instrucciones de la actividad son las siguientes:
teams.microsoft.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
Nathalia
47:36 / 2:13:08
Jesús Enrique Quijano Caicedo


zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/view.php?id=6262520
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Aprendiz
P_62330163_V_3417751_R_11_C_9303
P_632223_V_2910882_R_11_C_9303
P_631101_V_3006337_R_11_C_9303
P_135303_V_3185844_R_11_C_9303
P_124100_V_2552816_R_11_C_9303
P_631101_V_3006340_R_11_C_9303
P_631101_V_3006341_R_11_C_9303
Debate
Comenzado por
Último mensaje
Réplicas
Sesión en línea bienvenida y unidad 1
Cronometrada
INICIO UNIDAD 1
Cronometrada
Bienvenida al Programa de Formación
Cronometrada
Apertura del Programa de Formación
Cronometrada
JESUS ENRIQUE ...
7 feb 2026
0
Ir a...
Diseño curricular
Nathalia
Jesus Enr...
adriana
yulelsys
Jose Parra
Ana Mile...
Melany ...
yetzaly
Isabel Q...
Wilson c...
edisson
+44
1:17:24
1:17:24 / 2:13:08
Jesus Enrique Quijano Caicedo


LAS VENTAS
ENFOQUE ACTUAL
Enfoque en el cliente, no solo en el producto
Relación a largo plazo, no solo la transacción
Valor percibido, no solo precio
Confianza y experiencia, claves en mercados saturados
Uso de información y datos para entender comportamientos
Nathalia
Jesus Enr...
adriana
yulelsys
Jocelyn ...
Ana Mile...
Ana Mile...
Vanessa ...
Isabel Q...
Jimena L...
edisson
+33
1:43:15
1:43:15 / 2:13:08
Jesus Enrique Quijano Caicedo



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

24:55 / 1:58:54

¿Qué es el proceso de ventas?

Es una secuencia lógica que permite:
- Identificar necesidades
- Presentar soluciones
- Manejar objeciones
- Cerrar acuerdos
- Mantener relación postventa

Hoy en día el proceso es más consultivo que persuasivo: se enfoca en ayudar a comprar, no solo en vender.





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

35:35 / 1:58:54

PROCESO DE LAS VENTAS

Etapas del Proceso de Ventas (con ejemplos reales)

Voy a explicarlo con un ejemplo sencillo: venta de un celular en una tienda.

Prospección

Buscar clientes potenciales.
Ejemplo:
Un vendedor identifica personas que preguntan por equipos en redes sociales o entran a la tienda.



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

34:31

40:47 / 1:58:54

Jesus Enrique Quijano Caicedo

Jesus Enrique Quijano Caic...

Julián Ve... Diana Ri... Sandra alanis ba... Juliana Yeny Var... Camila B... Johan Rios Angel Jhonnat... cristian c... +20

TIPOS DE NEGOCIACION

Negociación Integrativa (Ganar–Ganar)

2 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 empresarial

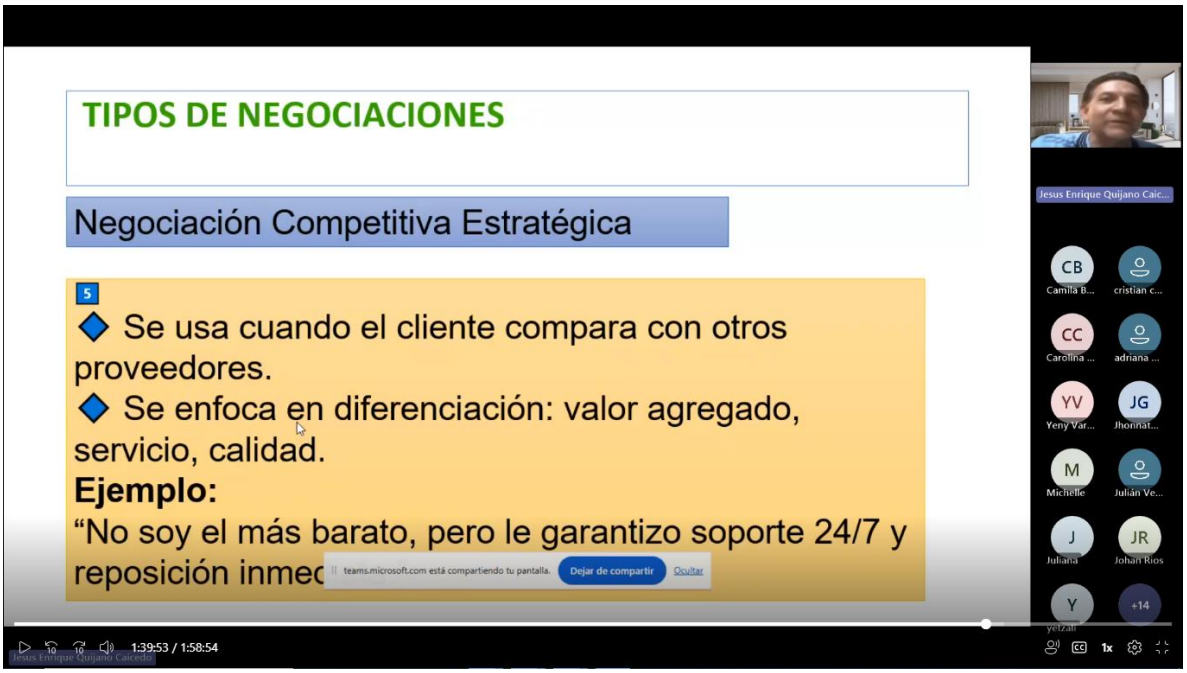
teams.microsoft.com está compartiendo tu pantalla. Dejar de compartir Ocultar

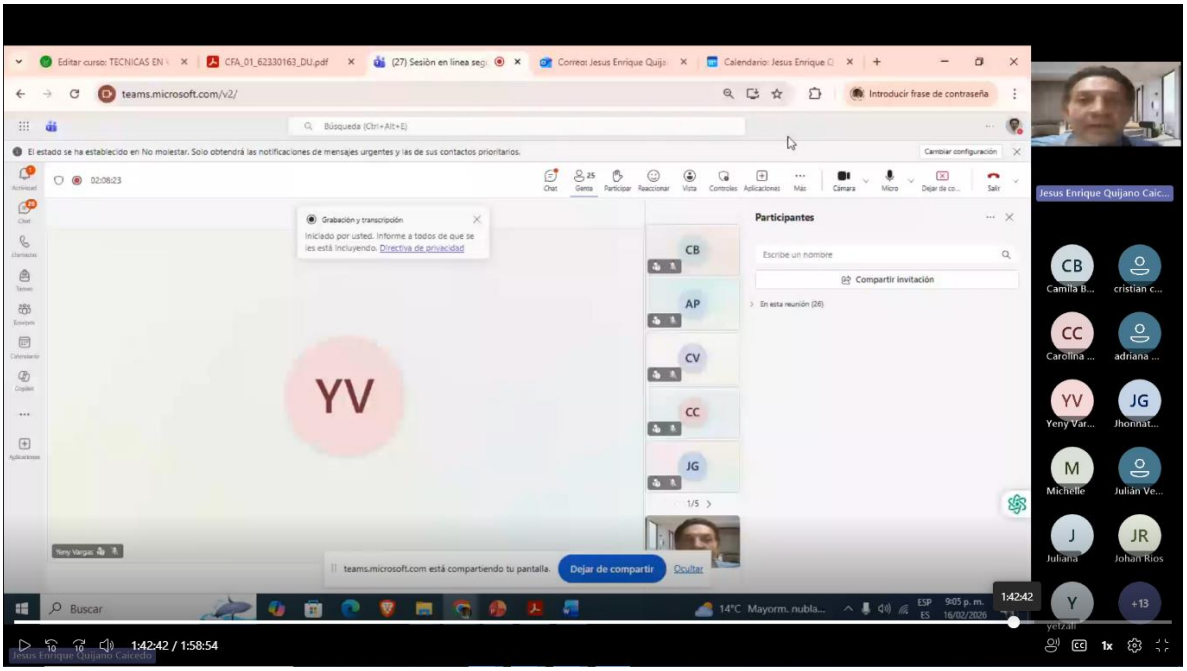
1:33:27 / 1:58:54

Jesus Enrique Quijano Caicedo

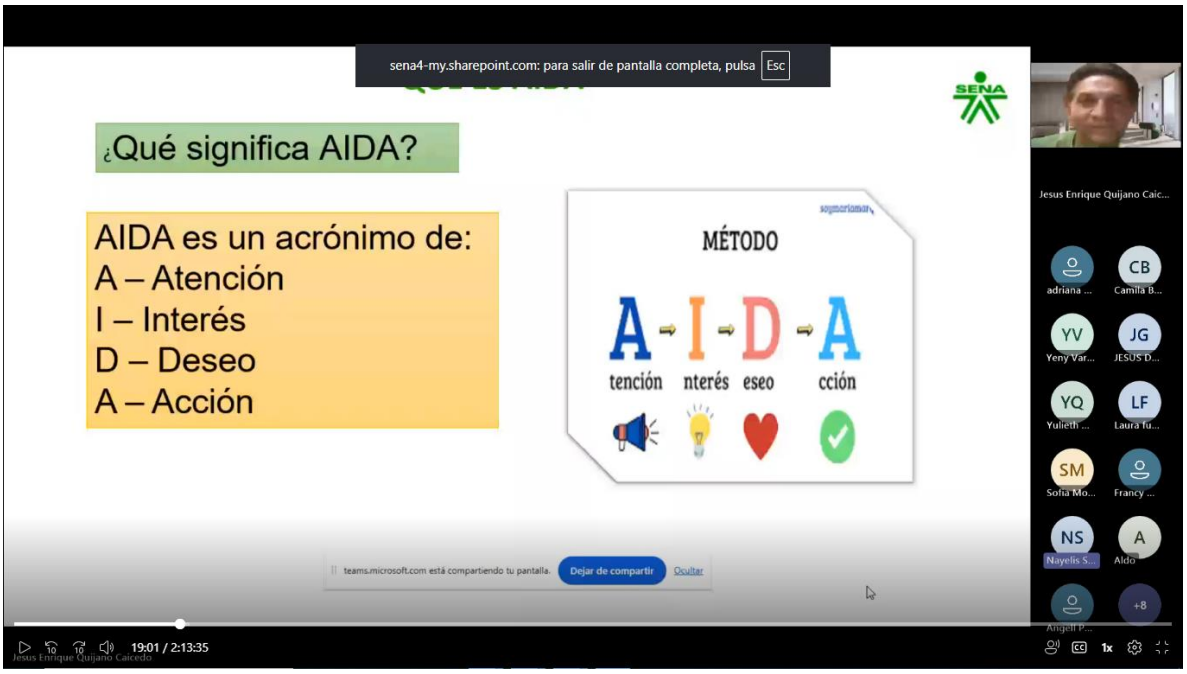
Jesus Enrique Quijano Caic...

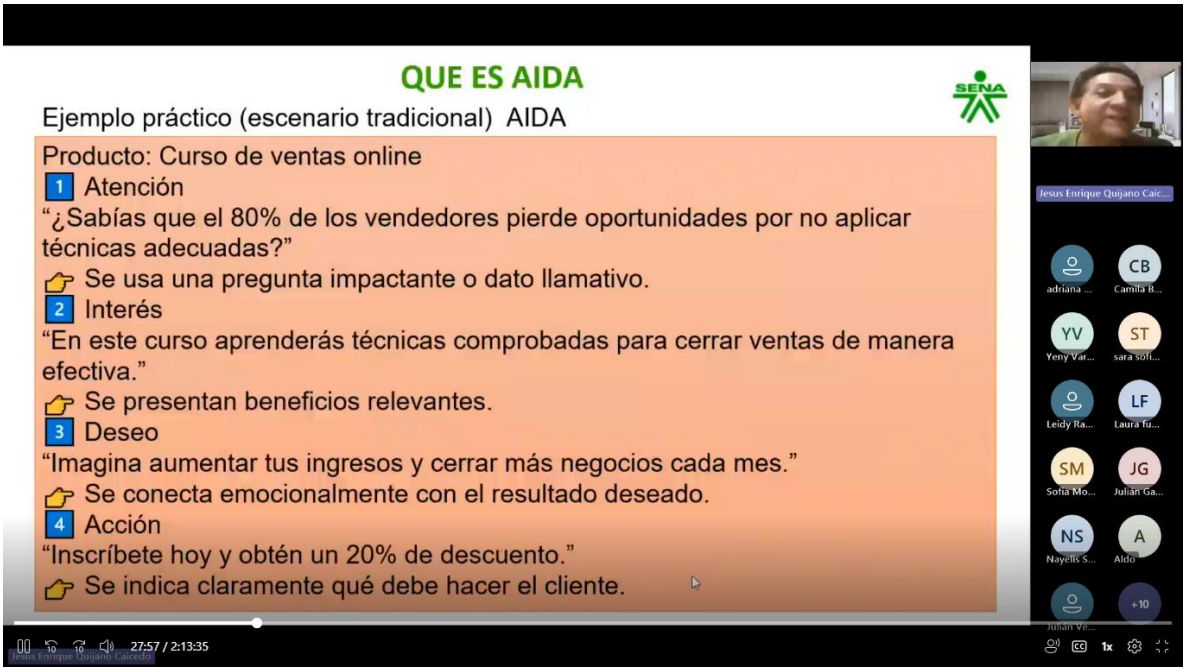
Camila B... cristian c... Carolina ... adriana ... Yeny Var... Jhonnat... Michelle Julián Ve... Juliana Johan Rios yeizall +15

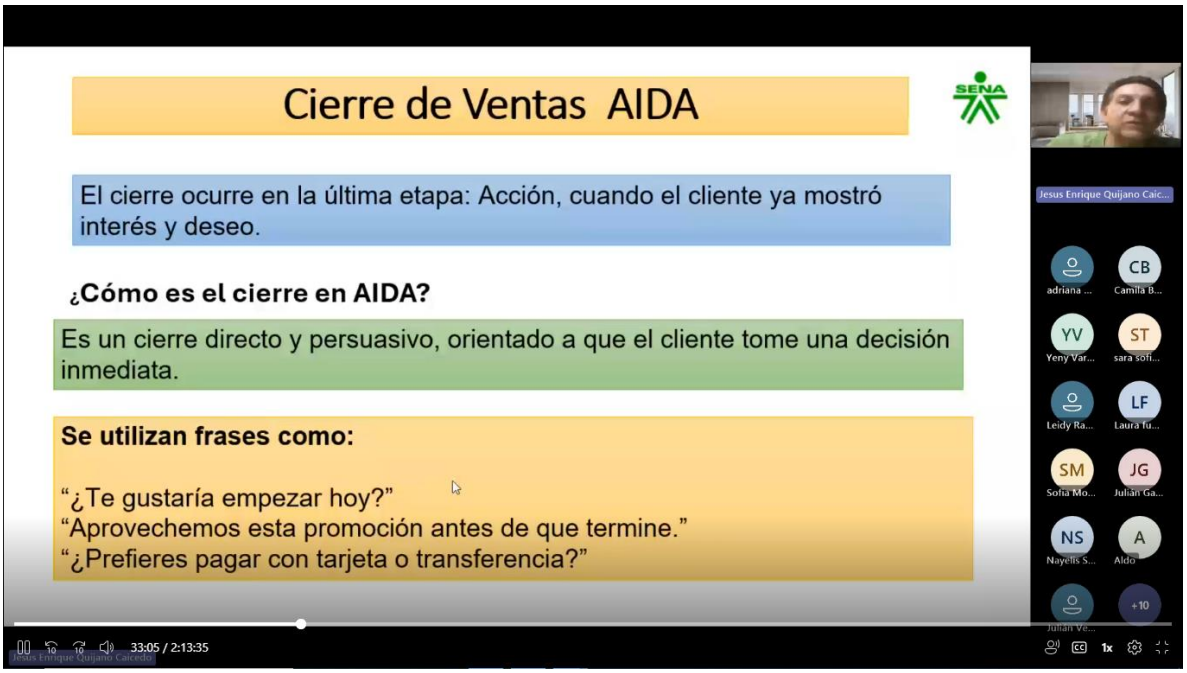


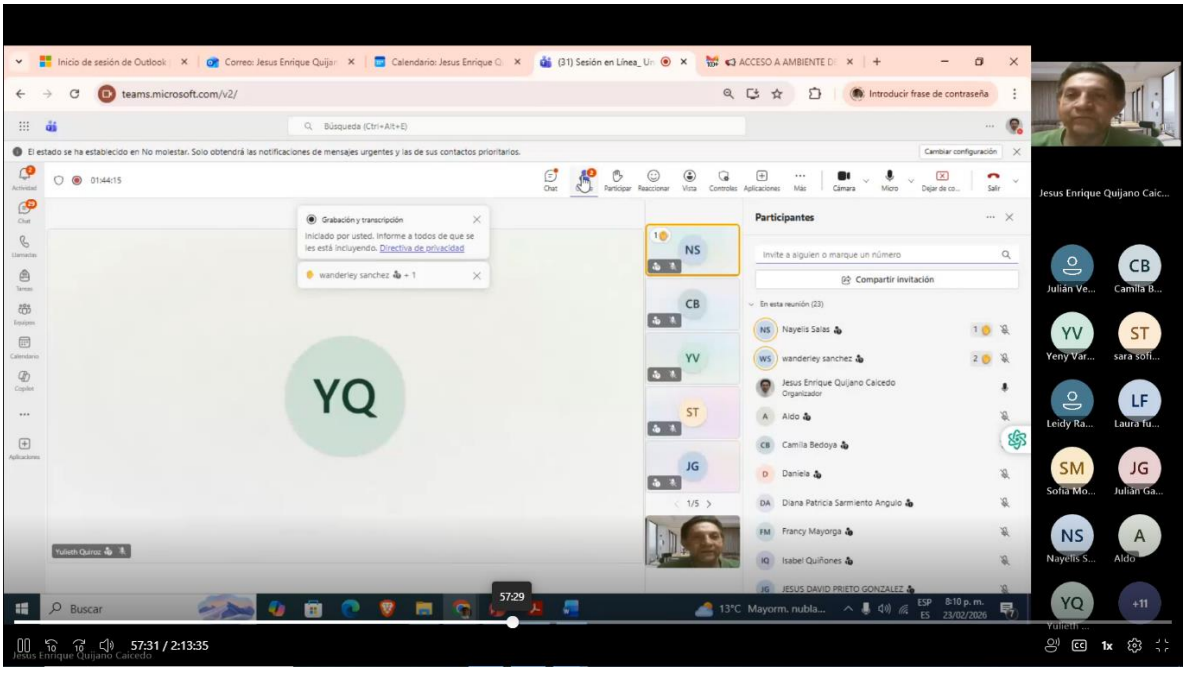


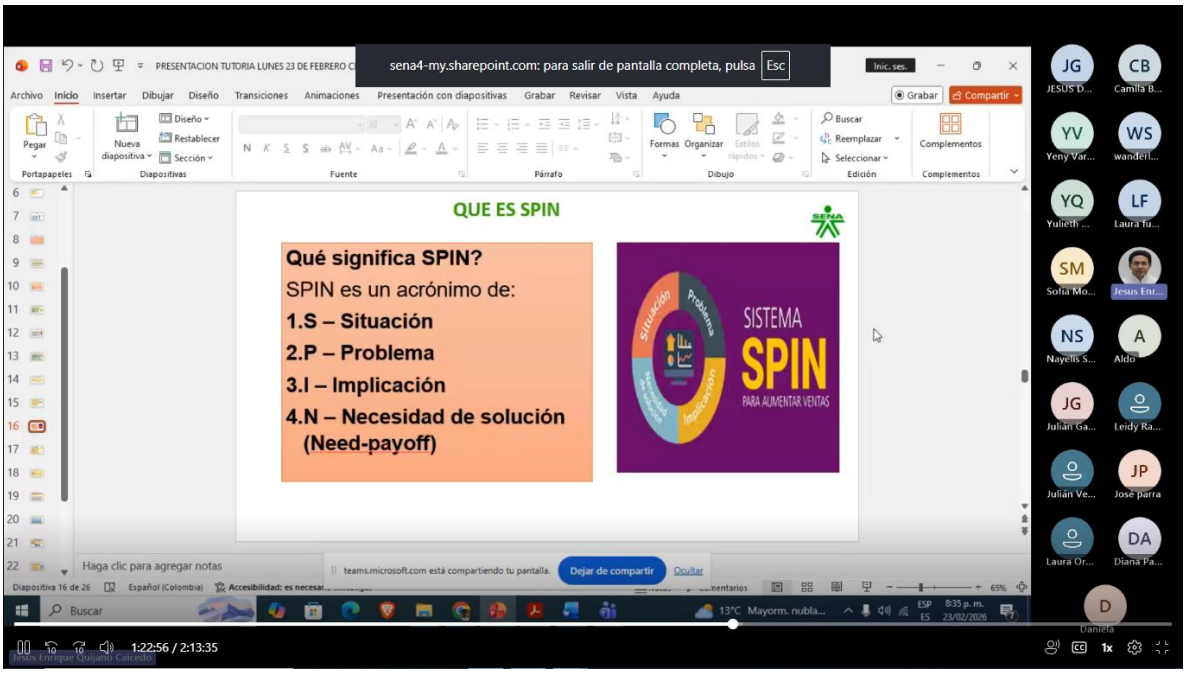
SESION EN LINEA INICIO TERCERA UNIDAD

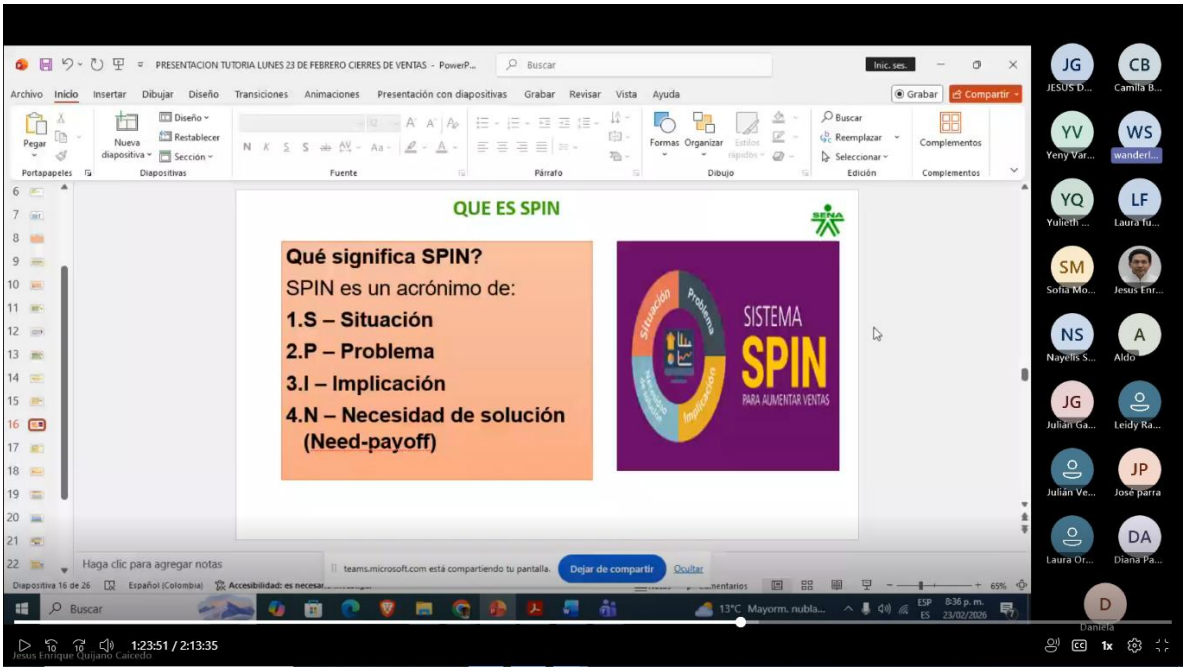

sena4-my.sharepoint.com: para salir de pantalla completa, pulsa Esc
¿Qué significa AIDA?
AIDA es un acrónimo de:
A – Atención
I – Interés
D – Deseo
A – Acción
MÉTODO
A-I-D-A
tención nterés eseo cción
teams.microsoft.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
19:01 / 2:13:35
Jesus Enrique Quijano Caic...

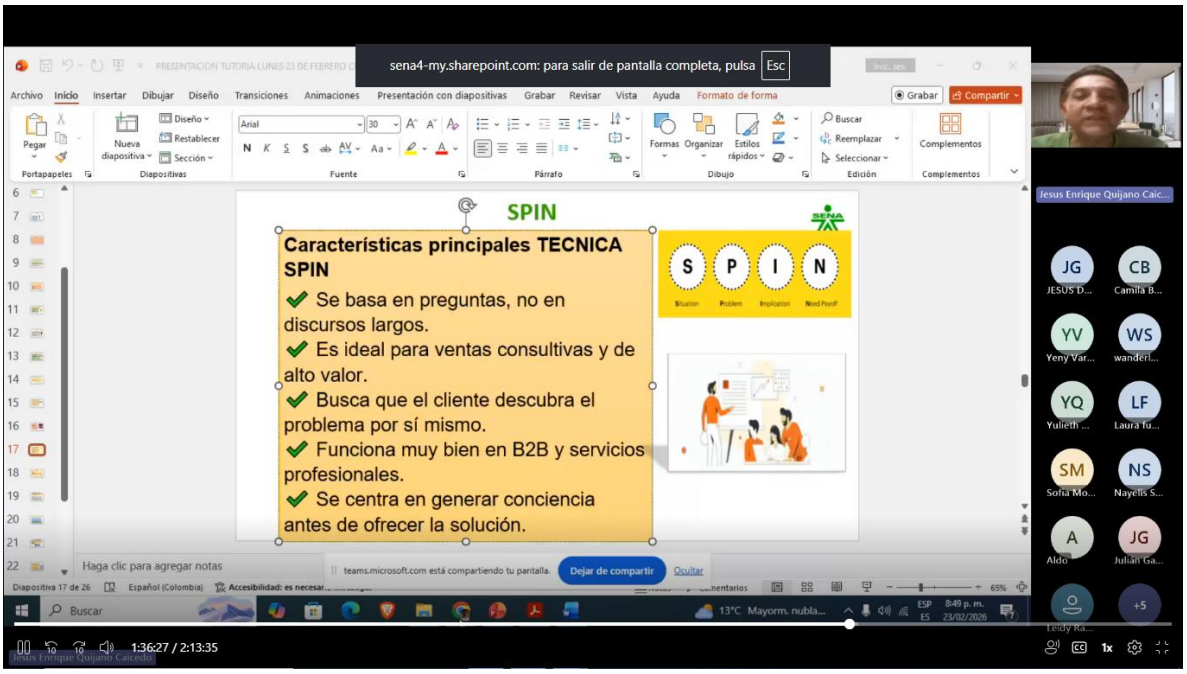

QUE ES AIDA
Ejemplo práctico (escenario tradicional) AIDA
Producto: Curso de ventas online
1 Atención
"¿Sabías que el 80% de los vendedores pierde oportunidades por no aplicar técnicas adecuadas?"
Se usa una pregunta impactante o dato llamativo.
2 Interés
"En este curso aprenderás técnicas comprobadas para cerrar ventas de manera efectiva."
Se presentan beneficios relevantes.
3 Deseo
"Imagina aumentar tus ingresos y cerrar más negocios cada mes."
Se conecta emocionalmente con el resultado deseado.
4 Acción
"Inscríbete hoy y obtén un 20% de descuento."
Se indica claramente qué debe hacer el cliente.
27:57 / 2:13:35
Jesus Enrique Quijano Caic...

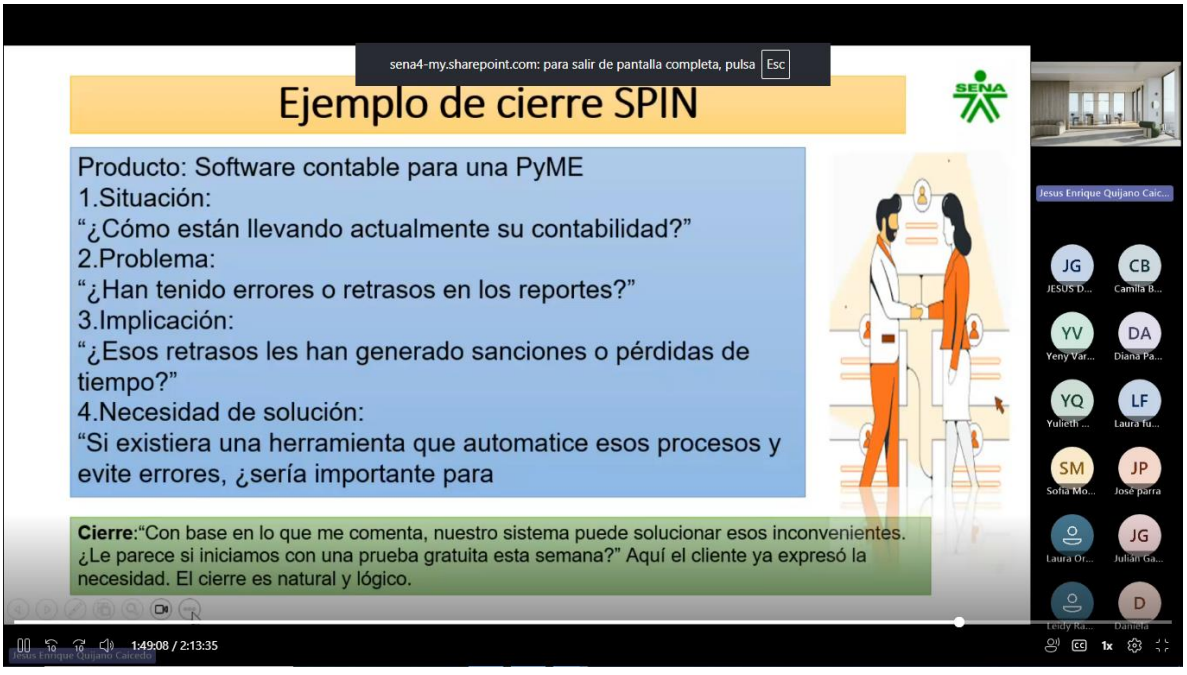

Cierre de Ventas AIDA
El cierre ocurre en la última etapa: Acción, cuando el cliente ya mostró interés y deseo.
¿Cómo es el cierre en AIDA?
Es un cierre directo y persuasivo, orientado a que el cliente tome una decisión inmediata.
Se utilizan frases como:
"¿Te gustaría empezar hoy?"
"Aprovechemos esta promoción antes de que termine."
"¿Prefieres pagar con tarjeta o transferencia?"
33:05 / 2:13:35


teams.microsoft.com/v2/
YQ
57:29
57:31 / 2:13:35

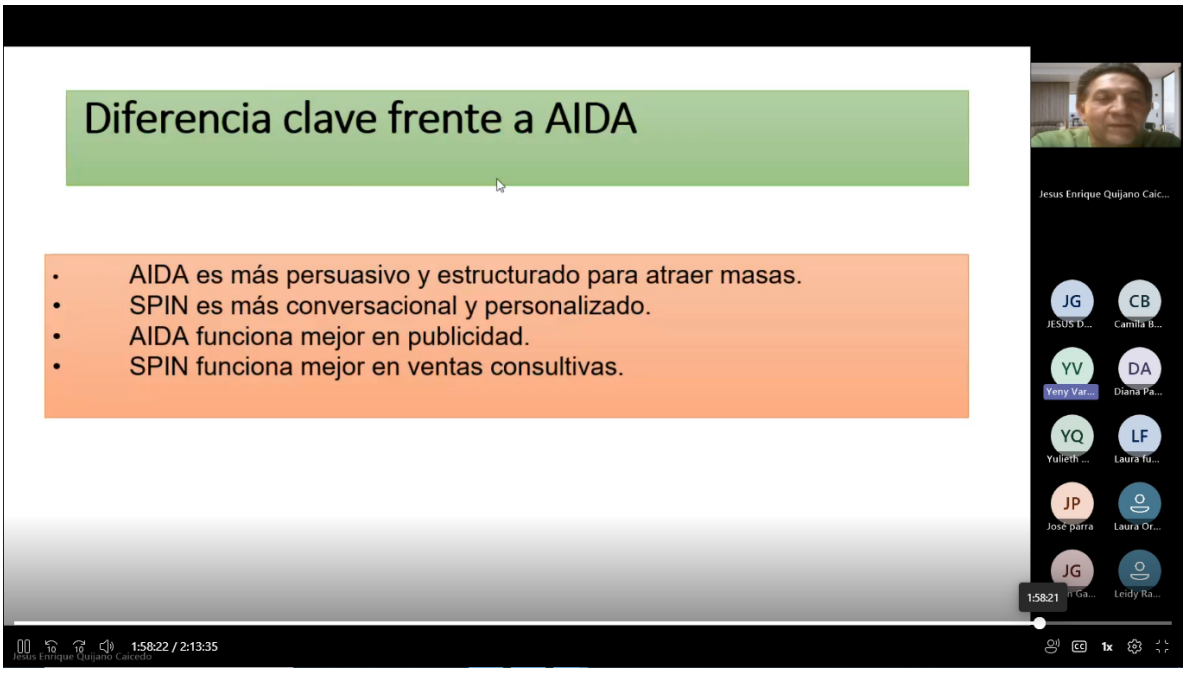

sena4-my.sharepoint.com: para salir de pantalla completa, pulsa Esc
PRESENTACION TUTORIA LUNES 23 DE FEBRERO C
QUE ES SPIN
Qué significa SPIN?
SPIN es un acrónimo de:
1.S – Situación
2.P – Problema
3.I – Implicación
4.N – Necesidad de solución (Need-payoff)
SISTEMA SPIN PARA AUMENTAR VENTAS
Situación
Problema
Implicación
Necesidad de solución
Haga clic para agregar notas
teams.microsoft.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
1:22:56 / 2:13:35


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
Situación
Problema
Implicación
Necesidad de solución
Haga clic para agregar notas
teams.microsoft.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
1:23:51 / 2:13:35


sena4-my.sharepoint.com: para salir de pantalla completa, pulsa Esc
SPIN
Características principales TECNICA SPIN
✔ Se basa en preguntas, no en discursos largos.
✔ Es ideal para ventas consultivas y de alto valor.
✔ Busca que el cliente descubra el problema por sí mismo.
✔ Funciona muy bien en B2B y servicios profesionales.
✔ Se centra en generar conciencia antes de ofrecer la solución.
S P I N
Haga clic para agregar notas
teams.microsoft.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
1:36:27 / 2:13:35


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


Ventajas del SPIN en entornos digitales
•Genera conversaciones más profundas.
•Evita la venta agresiva.
•Aumenta la percepción de profesionalismo.
•Mejora la tasa de cierre en servicios y productos complejos.
•Se adapta muy bien al marketing personalizado.
Jesus Enrique Quijano Caic...
JG JESUS D...
CB Camila B...
YV Yeny Var...
DA Diana Pa...
YQ Yulieth ...
LF Laura fu...
SM Sofia Mo...
JP José parra
Laura Or...
JG Julián Ga...
Leidy Ra...
1:56:52
1:56:55 / 2:13:35
Jesus Enrique Quijano Caicedo
1x

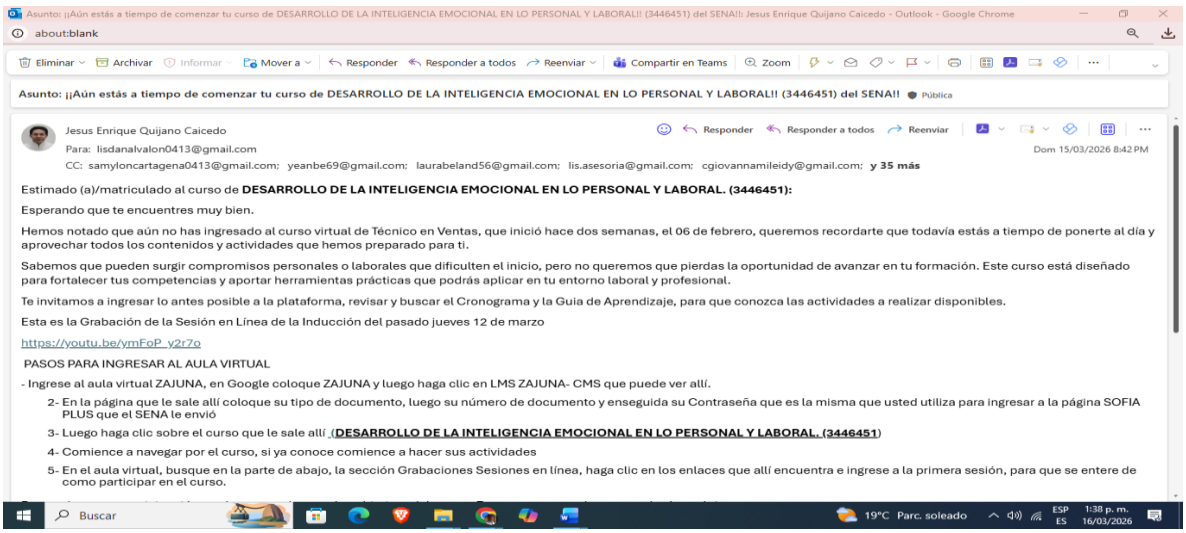

Diferencia clave frente a AIDA
• AIDA es más persuasivo y estructurado para atraer masas.
• SPIN es más conversacional y personalizado.
• AIDA funciona mejor en publicidad.
• SPIN funciona mejor en ventas consultivas.
Jesus Enrique Quijano Caic...
JG JESUS D...
CB Camila B...
YV Yeny Var...
DA Diana Pa...
YQ Yulieth ...
LF Laura fu...
JP José parra
Laura Or...
JG
Leidy Ra...
1:58:21
1:58:22 / 2:13:35
Jesus Enrique Quijano Caicedo
1x

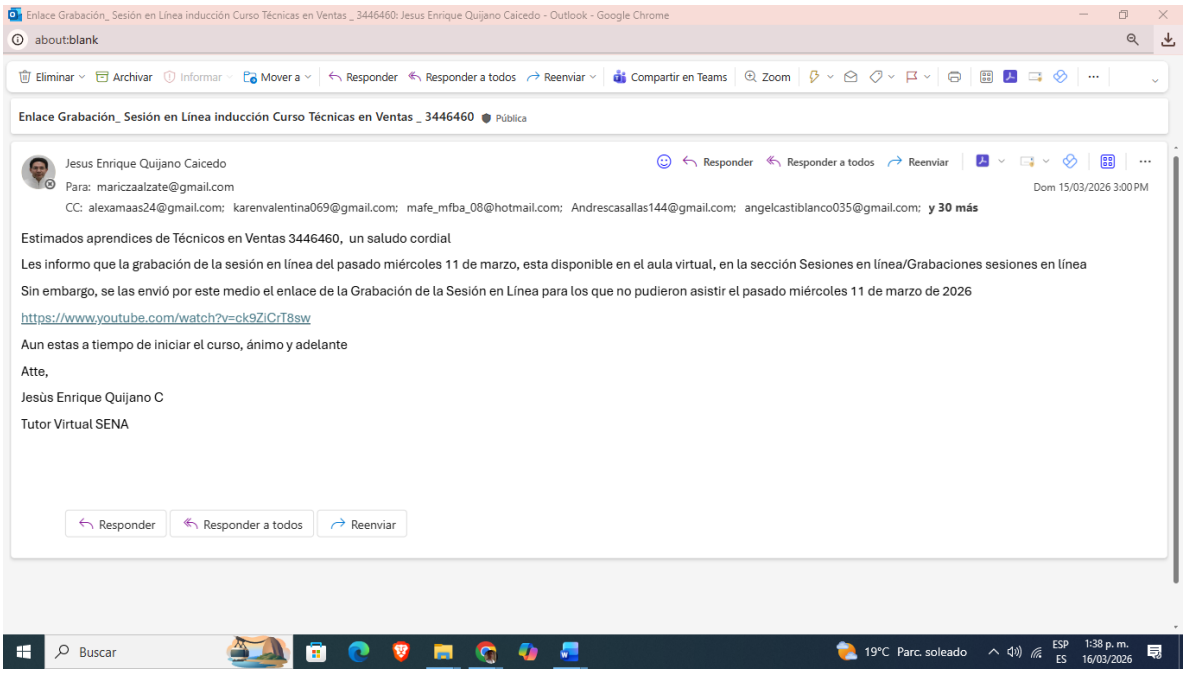


FIN

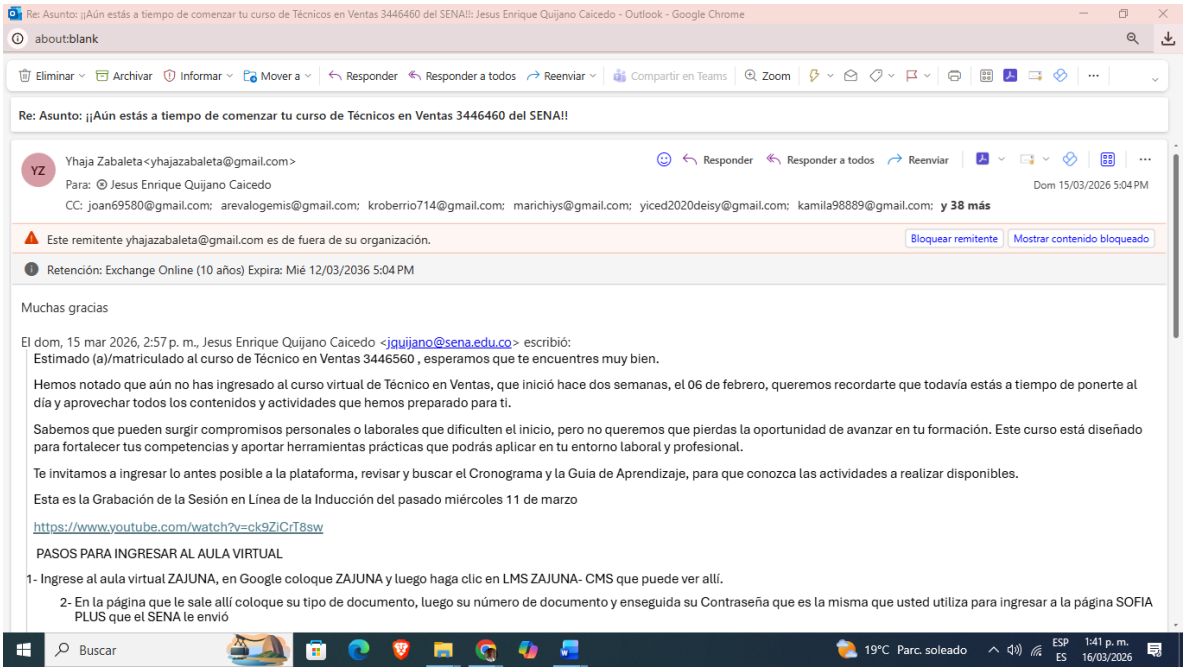
RETENCION APRENDICES FICHAS 3446449, 3446459, 3446460, 3446451

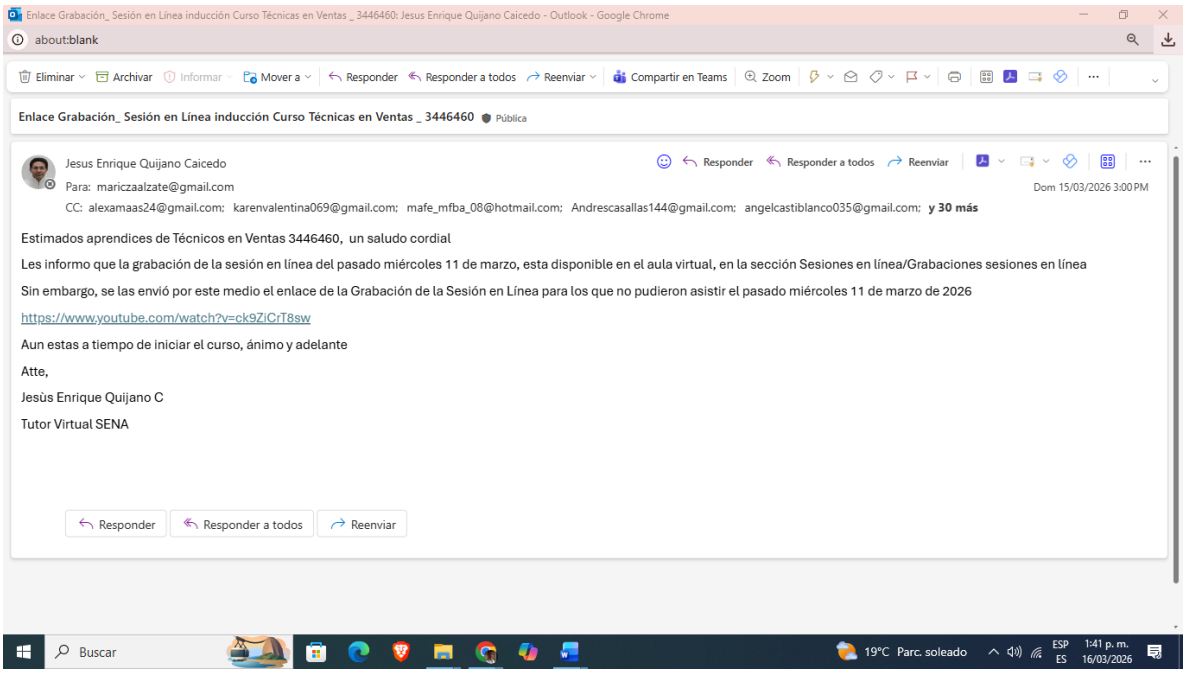
FICHA 3446451 DESARROLLO DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LO PERSONAL Y LABORAL



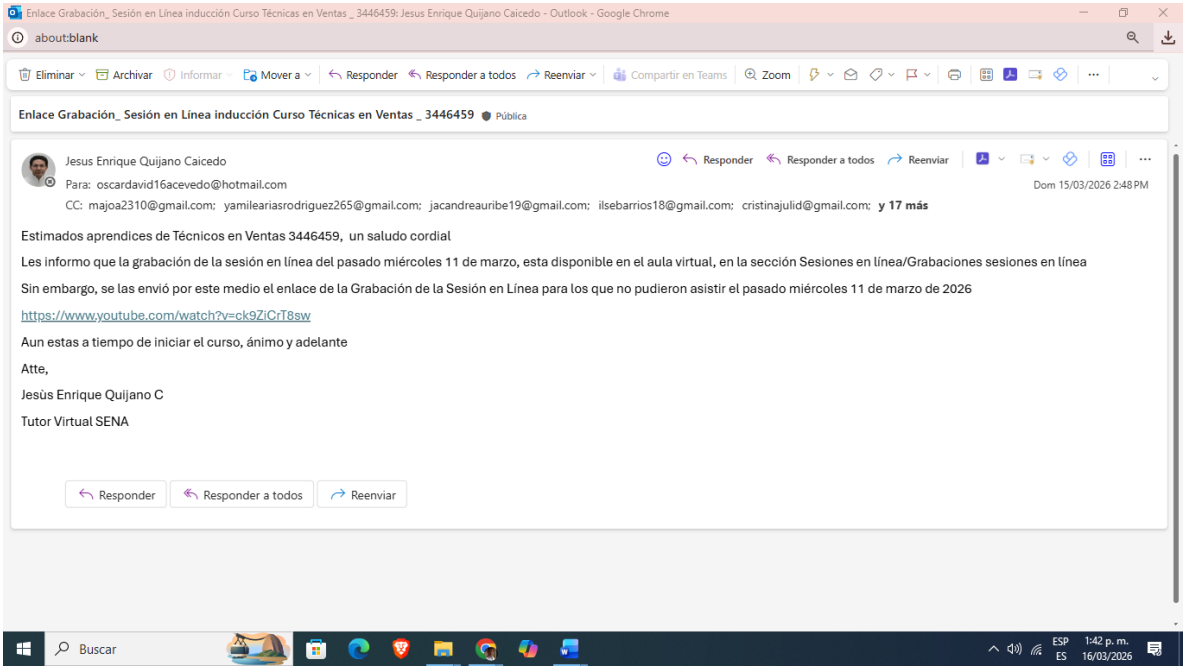


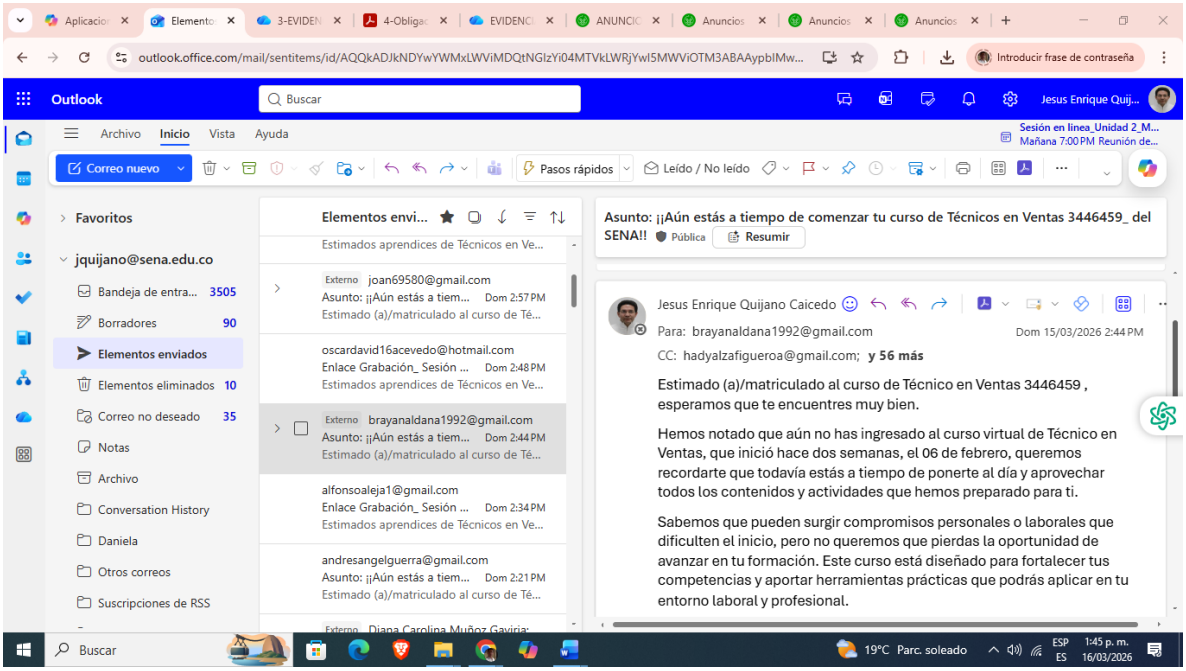
FICHAS TECNICAS EN VENTAS 3446449



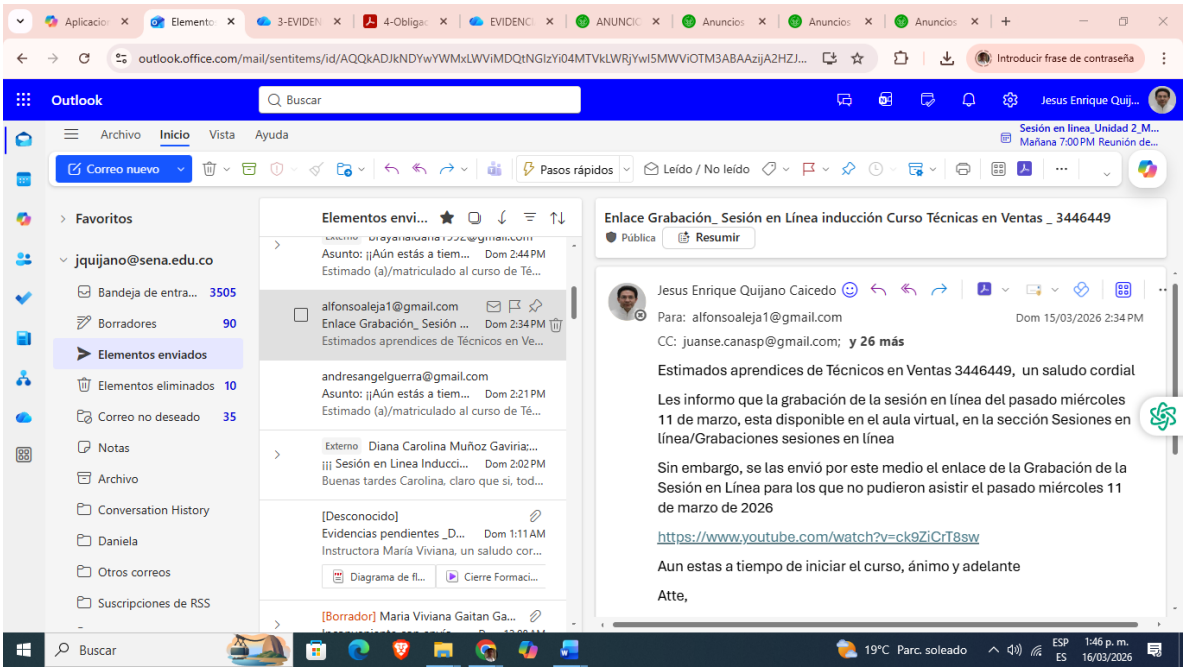


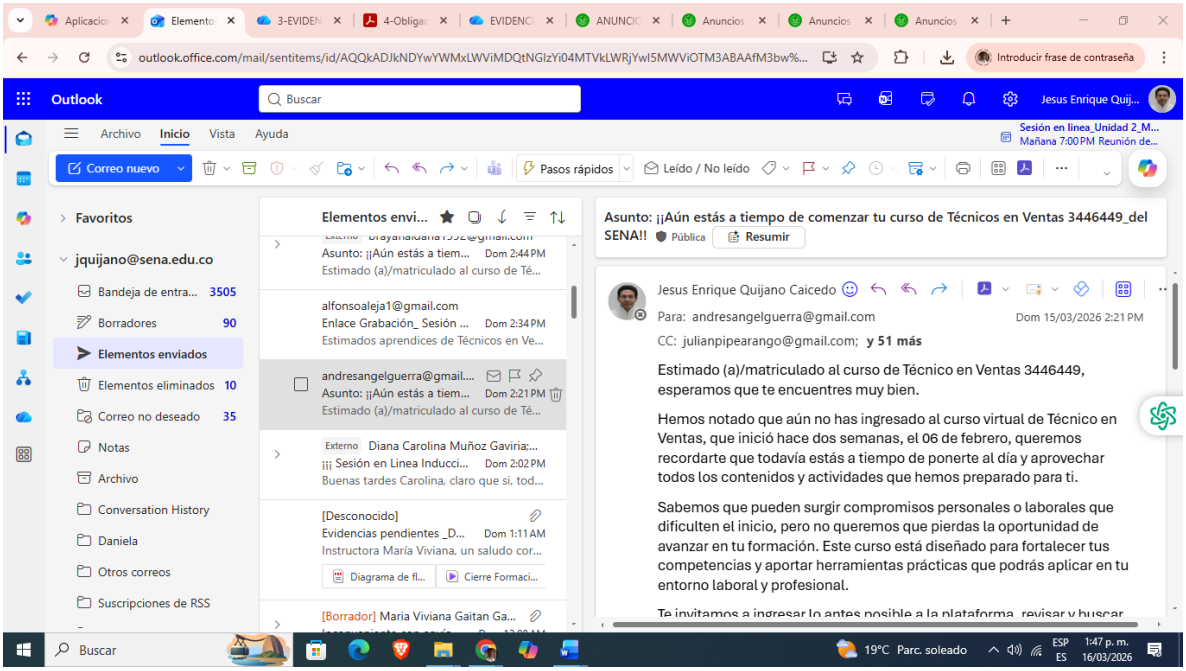
FICHA 3446459





FICHA 3446449




Outlook
Buscar
Jesus Enrique Quij...
Archivo
Inicio
Vista
Ayuda
Correo nuevo
Pasos rápidos
Leído / No leído
Favoritos
jquijano@sena.edu.co
Bandeja de entra... 3505
Borradores 90
Elementos enviados
Elementos eliminados 10
Correo no deseado 35
Notas
Archivo
Conversation History
Daniela
Otros correos
Suscripciones de RSS
Elementos envi...
Asunto: ¡¡Aún estás a tiempo de comenzar tu curso de Técnicos en Ventas 3446449_del SENA!!
Pública
Resumir
Jesus Enrique Quijano Caicedo
Para: andresangelguerra@gmail.com
Dom 15/03/2026 2:21 PM
CC: julianpipearango@gmail.com; y 51 más
Estimado (a)/matriculado al curso de Técnico en Ventas 3446449, esperamos que te encuentres muy bien.
Hemos notado que aún no has ingresado al curso virtual de Técnico en Ventas, que inició hace dos semanas, el 06 de febrero, queremos recordarte que todavía estás a tiempo de ponerte al día y aprovechar todos los contenidos y actividades que hemos preparado para ti.
Sabemos que pueden surgir compromisos personales o laborales que dificulten el inicio, pero no queremos que pierdas la oportunidad de avanzar en tu formación. Este curso está diseñado para fortalecer tus competencias y aportar herramientas prácticas que podrás aplicar en tu entorno laboral y profesional.
Buscar
19°C Parc. soleado
ESP ES
1:47 p. m. 16/03/2026

FIN