Outlook

Registro fotografico de la formacion de Fortalecimiento en mercadeo y ventas fortul

Desde Edgar Dario Pico Mora <edpico@sena.edu.co>
Fecha Mié 11/03/2026 12:13
Para Jenny Andrea Sanchez Mendoza <jasanchezme@sena.edu.co>

62 archivos adjuntos (16 MB)

WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.29 PM.jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.30 PM.jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.31 PM.jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.32 PM (1).jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.32 PM.jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.33 PM (1).jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.33 PM (2).jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.33 PM.jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.34 PM.jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.35 PM (1).jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.35 PM.jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.36 PM (1).jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.36 PM.jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.37 PM.jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.38 PM.jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.39 PM (1).jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.39 PM.jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.40 PM.jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.42 PM (1).jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.42 PM (2).jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.42 PM.jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.43 PM.jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.44 PM.jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.45 PM (1).jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.45 PM.jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.46 PM (1).jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.46 PM.jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.47 PM (1).jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.47 PM.jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.48 PM.jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.49 PM (1).jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.49 PM.jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.51 PM (1).jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.51 PM (2).jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.51 PM.jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.52 PM (1).jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.52 PM.jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.53 PM (1).jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.53 PM.jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.54 PM (1).jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.54 PM.jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.57 PM (1).jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.57 PM.jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.45.59 PM.jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.46.01 PM.jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.46.02 PM (1).jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.46.02 PM.jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.46.03 PM.jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.46.04 PM (1).jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.46.04 PM (2).jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.46.04 PM.jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.46.05 PM (1).jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.46.05 PM (2).jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.46.05 PM.jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.46.06 PM (1).jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.46.06 PM (2).jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.46.06 PM.jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.46.07 PM (1).jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.46.07 PM.jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.46.08 PM (1).jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.46.08 PM (2).jpeg; WhatsApp Image 2026-03-10 at 8.46.08 PM.jpeg;

Buenos días

Cordial saludo

Adjunto registro fotográfico y descripción de las actividades desarrolladas durante la formación complementaria dirigida a población victima en el municipio de Fortul.

Descripción

Curso: **Fortalecimiento de Mercadeo y Ventas**

En el desarrollo del curso **Fortalecimiento de Mercadeo y Ventas**, los aprendices recibieron formación en diferentes temas fundamentales para el análisis del mercado y el fortalecimiento de los procesos comerciales.

Durante la formación se trabajaron contenidos como **investigación de mercados, tipos de mercados, segmentación de mercado y tipos de segmentación**, así como la creación del **perfil del cliente y la identificación del cliente ideal**. También se abordaron herramientas para medir la **satisfacción del cliente, junto con estrategias y técnicas de ventas, incluyendo el modelo AIDA (atención, interés, deseo, acción)**.

Adicionalmente, se estudiaron temas relacionados con el **plan de mercadeo, los componentes y argumentos de una venta, la negociación y los tipos de negociación, la gestión de mercados, el ciclo de vida del mercado y la mezcla de mercadeo o 4P (producto, precio, plaza y promoción).**

Como parte del proceso de la formación, se realizó una visita al **Autoservicio Merca Maryi**, un establecimiento dedicado al comercio minorista de productos de consumo como alimentos y artículos de uso diario, lo cual permitió a los aprendices observar directamente la aplicación de estrategias de mercadeo y ventas en un negocio real.

Durante la actividad, los aprendices también tuvieron la oportunidad de dar a conocer algunos de sus emprendimientos, aplicando los conocimientos adquiridos sobre ventas, negociación y atención al cliente, fortaleciendo así sus habilidades comerciales y su visión empresarial.

Esta experiencia permitió integrar la teoría con la práctica, promoviendo el aprendizaje significativo y el fortalecimiento de competencias en mercadeo, ventas y emprendimiento.

Adicionalmente adjunto trabajos finales con la recopilación
curso mercadeo y ventas Jose y Wendy.pdf
mercadeo yogur.pdf
las 4P DE SHAMPU.pdf
Las-4P-de-Mercadeo.pdf
4P_papeleria_exposicion.pdf
exposicion paola m.pdf
LEIDI EXPO.pdf
de los visto en clase por los aprendices: