SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
CENTRO DE GESTIÓN DE MERCADOS, LOGÍSTICA Y TÉCNOLOGIAS DE LA INFORMACIÓN
PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
Desarrollo Proceso Formativo

**PROGRAMA FORMACIÓN:** OPERACIONES OMNICANAL Y CONTAC CENTER

**FICHA:** 3361349

**INSTRUCTOR:** Karen Salcedo Masmela

**GUÍA DE APRENDIZAJE :** Guia 7 Aplicar Ventas **FECHA:** **19/02/2026 20:06**

Tabla 1. Descriptores para el Desarrollo de la Ruta de Aprendizaje.

| NOMBRE DEL APRENDIZ | Actividad a desarrollar | Forma de Entrega de Evidencias | | Fecha de Entrega | ENTREGO | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Fisico | Digital | | SI | NO |
| ANDREA YHIRET BARRERA VELASQUEZ | AC01R7 El dilema del asesor | | X | 09/02/2026 | | |
| | AC02R7 Experiencia de Maria | | X | 09/02/2026 | | |
| | SA01R7 Analisis de necesidades | | X | 16/02/2026 | | |
| | SA02R7 Inbound Vs Outbound | | X | 23/02/2026 | | |
| | SA03R7 Cross Selling y Up Cross Selling | | X | 23/02/2026 | | |
| | SA04R7 Guion de ventas | | X | 02/03/2026 | | |
| | SA05R7 Condiciones comerciales | | X | 02/03/2026 | | |
| | SA06R7 Propuesta comercial | | X | 09/03/2026 | | |