| CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Pública | **X** | Pública Clasificada | | Pública Reservada | |
| **INFORME MENSUAL DE EJECUCIÓN CONTRACTUAL** | | | | | |

**INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL**

Bogotá, 30 de abril de 2026

Señor (a)
**JOHANY ANDRES CASALINAS GÒMEZ**
Supervisor(a) contrato nro. CO1.PCCNTR.8880976
Dependencia: Virtualización
Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información
Sena Distrito Capital
Bogotá D.C.

**Asunto**: Informe mensual de ejecución contractual mes abril del año 2026

**Referencia**: CO1.PCCNTR.8880976 del año 2026

Jesús Enrique Quijano Caicedo, identificado con la cédula de ciudadanía No. 79408070 de Bogotá en mi calidad de Contratista del SENA, (dependencia Virtualización), en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios CO1.PCCNTR.8880976 de (06) de (febrero) del año 2026, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

**Valor y forma de Pago:** *Se fija como valor total para el contrato la suma de CUARENTA Y OCHO MILLONES QUINIENTOS OCHENTA Y CINCO MIL OCHOCIENTOS DOS PESOS M/CTE. ($48.638.303). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) un primer pago en el mes de febrero por valor de TRESCIENTOS QUINCE MIL OCHOCIENTOS TREINTA Y TRES PESOS M/CTE. ($4.105.831). B) nueve (9) pagos iguales en los meses marzo a noviembre por valor de CUATRO MILLONES SETECIENTOS TREINTA Y SIETE MIL CUATROCIENTOS NOVENTA Y SIETE PESOS*

*M/CTE. ($4.737.497). C) un último pago en el mes de diciembre por valor de UN MILLON OCHOCIENTOS NOVENTA Y CUATRO MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y NUEVE PESOS M/CTE. ($1.894.999).*

**Plazo:** Será hasta el (12) de (diciembre) de 2026.

**Objeto:** *Prestar los servicios personales de carácter temporal, para atender la formación complementaria en las competencias técnicas relacionadas con la red de conocimiento logística y transporte en la modalidad presencial y/o virtual, dando cumplimiento a los lineamientos, procesos y metodologías de la Formación Profesional Integral, de acuerdo con los requerimientos del Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información .*

**Ejecución mensual de actividades**

| | Obligaciones | Acciones realizadas | Evidencias |
|---|---|---|---|
| 1. | Desarrollar actividades de apoyo en la planeación de los procesos de la competencia asignada por la supervisión, según la modalidad en la que se oriente el programa, de acuerdo con las necesidades del servicio, las cuales contemplan las jornadas académicas y sedes adscritas que maneje el centro de formación, en la red de conocimiento y área temática citada en el objeto contractual | Se cumplió con las actividades y compromisos de la formación profesional integral para programas de Formación Complementaria, de Técnicas en Ventas , en la modalidad virtual aplicando metodologías y estrategias de la formación , a las fichas de caracterización **3478511, 3478520, 3478521, 3478522** | Cumplimiento de la programación de acuerdo al horario asignado por la coordinación con (4) fichas asignadas**, las fichas de Técnicas en Ventas, 3478511, 3478520, 3478521, 3478522 para un total de 320 aprendices** ***Ver evidencia Archivo /Cronogramas.*** ***03. ABRIL*** |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | |
| 2. | Ejecutar los lineamientos establecidos en la Guía Orientación Formación ambientes virtuales de aprendizaje GFPI-G- 014 vs.4 o el procedimiento que se encuentre vigente para la modalidad de formación virtual: "Cumplir con la Ejecución de la Formación que se asigne para el acompañamiento de aprendices en Ambientes Virtuales de Aprendizaje según lo descrito en el instructivo para orientar el desempeño … del instructor en Ambientes Virtuales de Aprendizaje SENA, entregado por la Dirección de Formación Profesional" | Se impartió la programación según los lineamientos de la nueva guía Orientación Formación ambientes virtuales de aprendizaje GFPI-G-014 vs.4, y el cronograma a los programas de formación complementaria virtual Fichas, **3478511, 3478520, 3478521, 3478522** | Evaluación de 160 evidencias en Plataforma ZAJUNA en los cursos de formación complementaria fichas **Técnicas en Ventas, 3478511, 3478520, 3478521, 3478522**<br>Cinco (16) sesiones en línea programadas para el mes, como espacios de formación y de las actividades en la plataforma ZAJUNA y realizadas por medio de la plataforma Teams.<br>Un (1) foro y mensajería en la plataforma Zajuna.<br>Seguimiento al centro de calificaciones en plataforma Zajuna para 320 aprendices. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | Se publicó (28) anuncios en la plataforma Zajuna de las fichas asignadas<br>Envió (120) correos de seguimiento del proceso de formación.<br>03. ABRIL<br><br>***Ver evidencia Archivo obligaciones contractuales*** |
| 3. | Realizar el seguimiento y evaluación de la etapa productiva de acuerdo a la Guía GFPI_G_040 "Guía etapa productiva proceso formativo", GFPI_G_014 "Guía orientación formación ambientes virtuales de aprendizaje", Reglamentos del aprendiz y demás instructivos, guías, formatos y lineamientos que regulen el seguimiento, en caso de que sea asignado. | Para el periodo objeto de este pago, la necesidad del servicio no requirió ejecutar actividades, correspondientes a esta actividad | Para el periodo objeto de este pago, la necesidad del servicio no requirió ejecutar actividades, correspondientes a esta actividad |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 4. | Realizar la evaluación de los aprendices acorde a la normatividad y registrarlos oportunamente en los aplicativos dispuestos por la entidad. | Se realizó la evaluación de evidencias de aprendizaje en la plataforma ZAJUNA | Evaluación y verificación de evidencias en plataforma Zajuna:<br>AA1-EV01. Cuestionario. Técnicas de negociación y perfil de clientes.<br>AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de productos de consumo masivo.<br>AA1-EV03. Cuestionario. Proceso de venta.<br>AA1-EV04. Foro temático: tipos de negociaciones.<br>AA2-EV02. Presentación: comparativo cierre de ventas AIDA vs SPIN.<br>A2-EV03. Cuestionario. Proceso de negociación.<br>AA2-EV04. Documento: análisis del resultado de ventas.<br>Evaluación de 160 evidencias en Plataforma ZAJUNA en los cursos de formación complementaria fichas **Técnicas en Ventas,** |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | **3478511, 3478520, 3478521, 3478522**<br>Se emitió juicios de evaluación a 170 aprendices en SOFIA PLUS para los siguientes resultados de aprendizaje:<br>RAP 260101021-01. Realizar el proceso de la venta de productos y servicios siguiendo procedimientos para negociar un producto o servicio en un mercado específico.<br>RAP 260101021-02. Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.<br>RAP 260101021-03. Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes.<br>RAP 260101021-04. Evaluar el proceso de negociación, teniendo en cuenta, las condiciones del mercado y políticas de la empresa |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | RAP 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<br><br>RAP Identificar la madurez emocional como el factor que posibilita a un ser humano estabilizar los estados emocionales para alcanzar el éxito y lograr la mejor proyección personal y profesional<br><br>03. ABRIL |
| 5. | Reportar las novedades académicas y/o disciplinarias de los aprendices asignados a la coordinación. | Para el periodo objeto de este pago, la necesidad del servicio no requirió ejecutar actividades, correspondientes a esta actividad | Para el periodo objeto de este pago, la necesidad del servicio no requirió ejecutar actividades, correspondientes a esta actividad |
| 6. | Participar en los comités de evaluación y seguimiento a los aprendices cuando se requiera. | Para el periodo objeto de este pago, la necesidad del servicio no requirió ejecutar actividades, | Para el periodo objeto de este pago, la necesidad del servicio no requirió ejecutar actividades, correspondientes a esta actividad |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | correspondientes a esta actividad | |
| 7. | Implementar las estrategias para preparar, orientar, evaluar y apoyar el aprendizaje utilizando las herramientas y métodos definidos por la entidad | Se acompañó permanentemente en el proceso de aprendizaje y formación en las competencias en las fichas de caracterización asignadas de Técnica en Ventas, **3478511, 3478520, 3478521, 3478522** | Dieciséis (16) sesiones en línea programadas para el mes, como espacios de formación y de las actividades en la plataforma ZAJUNA y realizadas por medio de la plataforma Teams, para las actividades de aprendizaje:<br>Evaluación y verificación de evidencias en plataforma Zajuna:<br>AA1-EV01. Cuestionario. Técnicas de negociación y perfil de clientes.<br>AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de productos de consumo masivo.<br>AA1-EV03. Cuestionario. Proceso de venta.<br>AA1-EV04. Foro temático: tipos de negociaciones.<br>AA2-EV02. Presentación: comparativo cierre de ventas AIDA vs SPIN. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | A2-EV03. Cuestionario. Proceso de negociación.<br>AA2-EV04. Video documento: análisis del resultado de ventas.<br>Evaluación de 160 evidencias en Plataforma ZAJUNA en los cursos de formación complementaria fichas **Técnicas en Ventas, 3478511, 3478520, 3478521, 3478522**<br>Se enviaron correos de retención a 150 aprendices que aún no ingresan a la formación, a través del correo institucional OUTLOOK<br>03. ABRIL |
| 8. | Apoyar las actividades relacionadas con el desarrollo curricular de los programas de formación asociados con la línea medular que imparte el centro, de acuerdo con la necesidad y las tendencias del sector. | Para el periodo objeto de este pago, la necesidad del servicio no requirió ejecutar actividades, correspondientes a esta actividad | Para el periodo objeto de este pago, la necesidad del servicio no requirió ejecutar actividades, correspondientes a esta actividad |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 9. | Formular, ejecutar y evaluar cuando sea necesario, las actividades derivadas de los procesos de autoevaluación y registro calificado de los programas de formación en los tiempos establecidos por el centro de formación, la Dirección General y el Ministerio de Educación Nacional, para la actualización de planes y programas de formación, en sintonía con las necesidades del entorno y su especialidad | Para el periodo objeto de este pago, la necesidad del servicio no requirió ejecutar actividades, correspondientes a esta actividad | Para el periodo objeto de este pago, la necesidad del servicio no requirió ejecutar actividades, correspondientes a esta actividad |
| 10. | Aplicar y hacer cumplir lo establecido en el reglamento del aprendiz. | Se aplicó el reglamento del aprendiz en aspectos como recordar los deberes de los aprendices SENA y en aspectos tan sencillos como:<br><br>-El saludo y la despedida al inicio y finalización de la clase o sesión en línea.<br><br>-El trato respetuoso con los aprendices tanto dentro como | https://youtu.be/NVf3yfDQcpY<br><br>https://youtu.be/N3ou-WZ32z8<br><br>https://youtu.be/KUziGdMaEUE<br><br>https://youtu.be/FHPloeOxtoo<br><br>https://youtu.be/VjWbKay3YLo<br><br>03. ABRIL |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | fuera del ambiente de aprendizaje, e incentivo este trato entre los estudiantes.<br><br>Se recordó a los aprendices las normas de Netiqueta en el ambiente de formación LMS. | |
| 11. | Apoyar la promoción de los programas de Formación Profesional Integral y participar en actividades de divulgación tecnológica. | Envió de correos de divulgación de programas, | Envió de correos de divulgación de programas, Plan de Mercadeo, ID 2356813, Técnicas en ventas-ID 2356814, Apropiación de requerimientos Logísticos en el E-commerce _ID 2356827, Caracterización de Audiencia para Campañas Digitales ID 2356828 |
| 12. | Presentar oportunamente los informes y reportes requeridos sobre las actividades formativas, usando los formatos y plataformas indicadas por el SENA. | Diligenciamiento formatos GTH-F-062_Formato_mensual _de_ejecución_contractual_v-10 | Informe mensual de ejecución contractual mes de Abril 2026<br><br>03. ABRIL |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 13. | Participar en las actividades convocadas por la supervisión relacionados con la ejecución del objeto contractual. | Para el período objeto de este pago, la necesidad del servicio no requirió efectuar actividades correspondientes a esta obligación | Para el período objeto de este pago, la necesidad del servicio no requirió efectuar actividades correspondientes a esta obligación |
| 14. | Velar por el buen uso de los elementos y equipos ubicados en el lugar donde se preste el servicio. | En la formación virtual se realizó trabajo en casa, teletrabajo | En la formación virtual se realizó trabajo en casa, teletrabajo, por lo tanto, no hay evidencias |
| 15. | Garantizar la participación de aprendices y participar en las actividades programadas por el grupo de Bienestar al Aprendiz. | Para el período objeto de este pago, la necesidad del servicio no requirió efectuar actividades correspondientes a esta obligación. | Para el período objeto de este pago, la necesidad del servicio no requirió efectuar actividades correspondientes a esta obligación. |
| 16. | Aplicar los procesos y procedimientos establecidos por la entidad, para la gestión documental relacionada con el objeto contractual. | Para el período objeto de este pago, la necesidad del servicio no requirió efectuar actividades | Para el período objeto de este pago, la necesidad del servicio no requirió efectuar actividades correspondientes a esta obligación. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | correspondientes a esta obligación. | |
| 17. | Las demás que sean necesarias para el cumplimiento del objeto del contrato | Para el período objeto de este pago, la necesidad del servicio no requirió efectuar actividades correspondientes a esta obligación | Para el período objeto de este pago, la necesidad del servicio no requirió efectuar actividades correspondientes a esta obligación |

A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato para legalización del desplazamiento, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados. Cada informe de legalización cuenta con el visto bueno del supervisor.

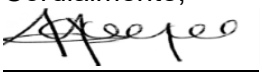
Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

| ÍTEM | NRO. DE LA ORDEN DE VIAJE | LUGAR DE DESPLAZAMIENTO | FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL | FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL |
|---|---|---|---|---|
| 1 | | | | |
| 2 | | | | |

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: (i) Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales, (ii) los desplazamientos realizados y (iii) el pago de la planilla de seguridad social y parafiscal nro. No. . 73456191 de la planilla, expedido por Aportes en Línea referente al mes de marzo de 2026.

Cordialmente,

Cordialmente,



Jesús Enrique Quijano Caicedo
**Nombre y firma**
**Contratista**
**C.C. No.79408070 de Bogotá**



**JOHANY ANDRES CASALINAS GÒMEZ**
**Nombres y Apellidos**
**Supervisor(a) Contrato No. CO1.PCCNTR.7388551** de **2026**
**Instructor G14**
**CC8085036**

## Control de Cambios

| VERSIÓN | FECHA DE ENTRADA EN VIGENCIA | NATURALEZA DEL CAMBIO |
|---|---|---|
| 1 | Marzo 2026 | Creación del formato.<br>El presente formato sustituye el formato GTH-F-062, en virtud de su migración del proceso de Gestión del Talento Humano al proceso de Gestión Contractual, conforme a la actualización documental correspondiente. |

**ANEXO ACTIVIDADES REALIZADAS PARA LA FORMACIÒN_FICHAS ASIGNADAS ABRIL 2026**

**JESUS ENRIQUE QUIJANO C**

De acuerdo a programación de la coordinación de febrero de 2026 en Virtualizacion, con las fichas asignadas Técnicas en Ventas, 3478511,3478520, 3478521,3478522.

Las acciones que se desarrollaron, se hicieron de acuerdo al documento de calidad Guía de Orientación de la Formación Virtual del SENA y el procedimiento de formación profesional publicado en el espacio de Compromiso, y el Reglamento del Aprendiz

Para esta programación de abril se publicaron anuncios de sesiones en línea, invitando a los aprendices a estas actividades de orientación de la formación, para el desarrollo de actividades técnicas de la Guía de Aprendizaje, para las actividades de aprendizaje AA1. Establecer y estructurar técnicas de negociación de acuerdo con las características del cliente, AA2. Proyectar el plan de cierre de ventas, de acuerdo con la estrategia de negociación definida identificando al consumidor. y resultados de aprendizaje, 260101021-01. Realizar el proceso de la venta de productos y servicios siguiendo procedimientos para negociar un producto o servicio en un mercado específico , 260101021-02. Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes, 260101021-03. Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes, y 260101021-04. Evaluar el proceso de negociación, teniendo en cuenta, las condiciones del mercado y políticas de la empresa. Para las cuales se plantearon las siguientes actividades de aprendizaje:

AA1-EV01. Cuestionario. Técnicas de negociación y perfil del cliente, AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de productos de consumo masivo, AA1-EV03. Cuestionario. Proceso de venta, AA1-EV04. Foro temático: tipos de negociaciones, AA2-EV02. Presentación: comparativo cierre de ventas AIDA vs SPIN, AA2-EV03. Cuestionario. Proceso de negociación, AA2-EV04. Video documento: análisis del resultado de ventas.

Para el desarrollo de la formación con las actividades de aprendizaje, enunciadas se ejecutó lo siguiente:

AL INICIO DEL PROGRAMA

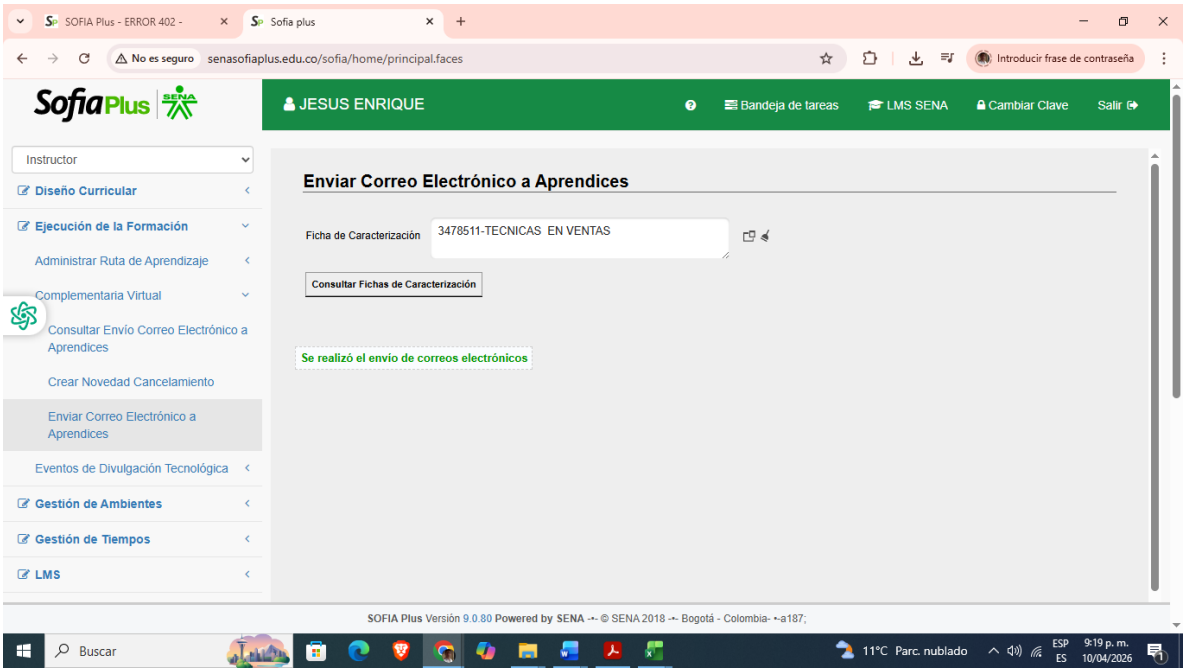
**Comunicación de Bienvenida**

ENVIO DE CORREO APRENDICES INICIO DE LA FORMACION

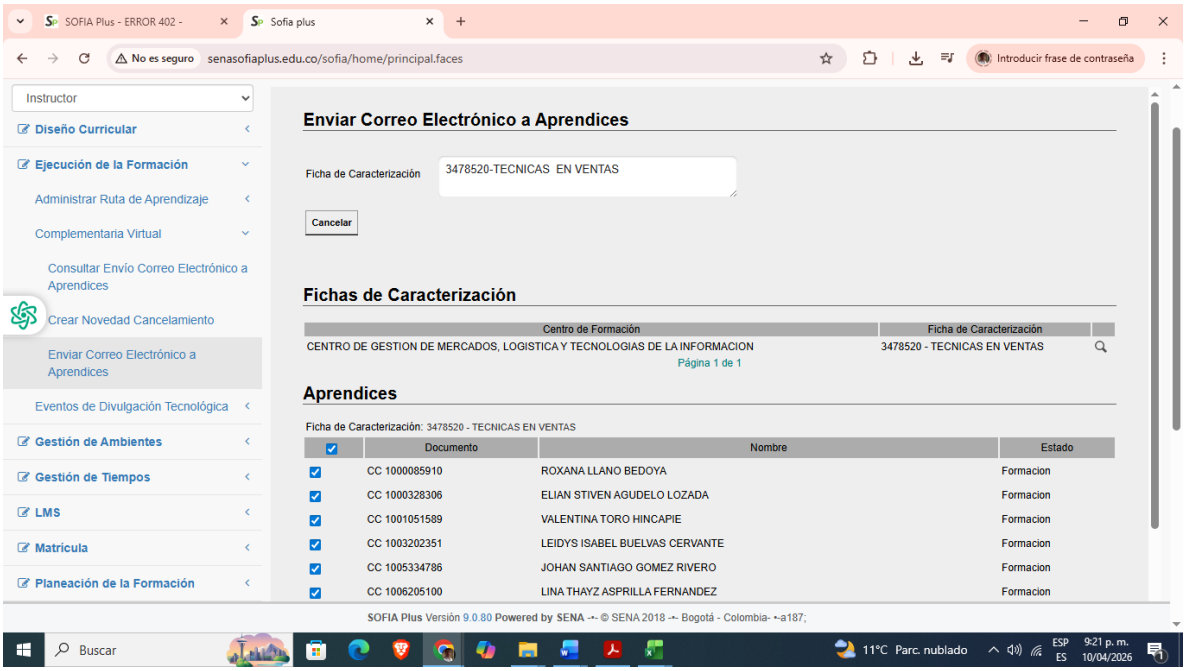
FICHAS 3478511,3478520, 3478521,3478522.

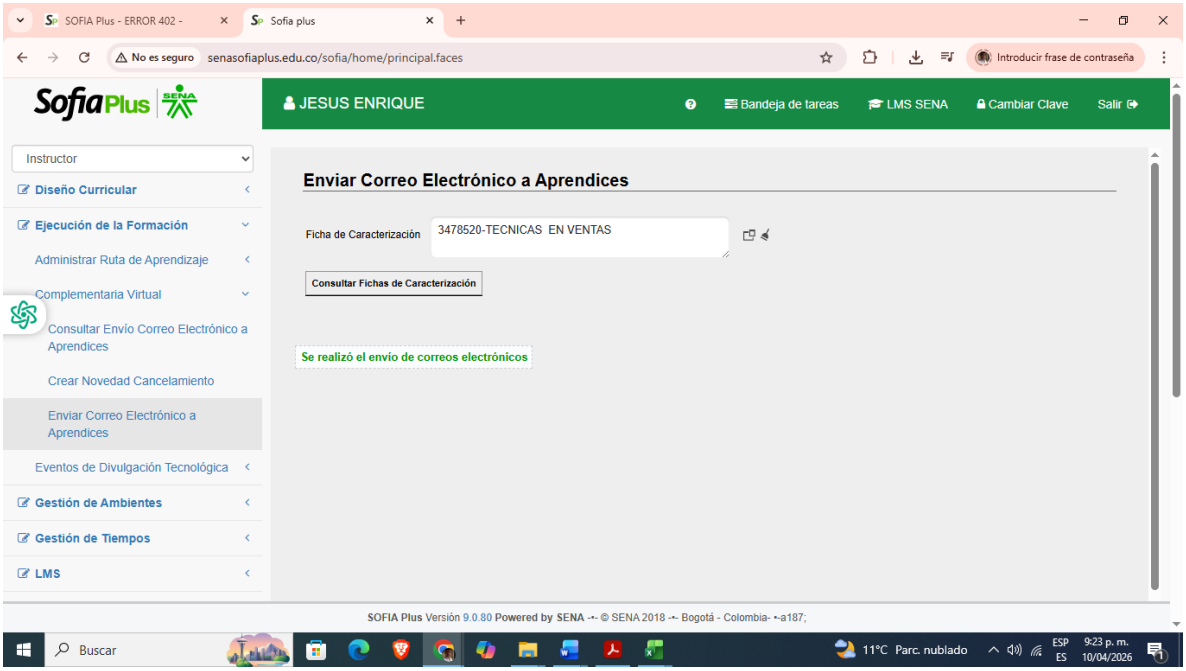
CORREO INVITACION Y BIENVENIDA

ENVIO CORREO APRENDICES FICHA 3478511

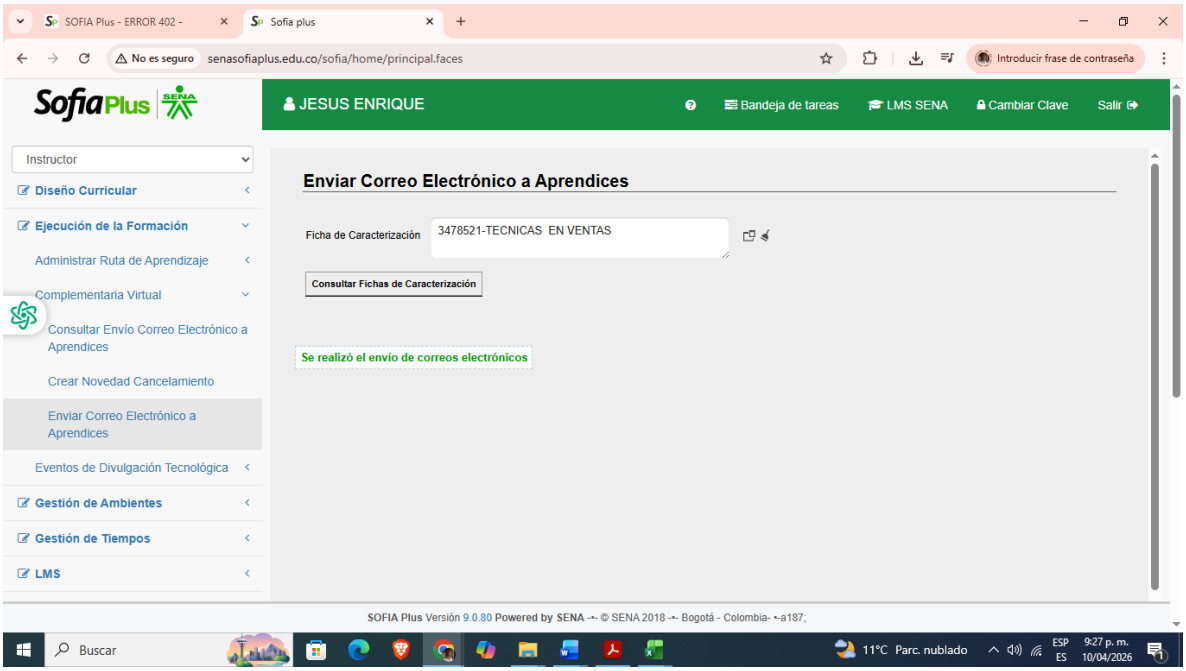



ENVIO CORREO FICHA 3478520

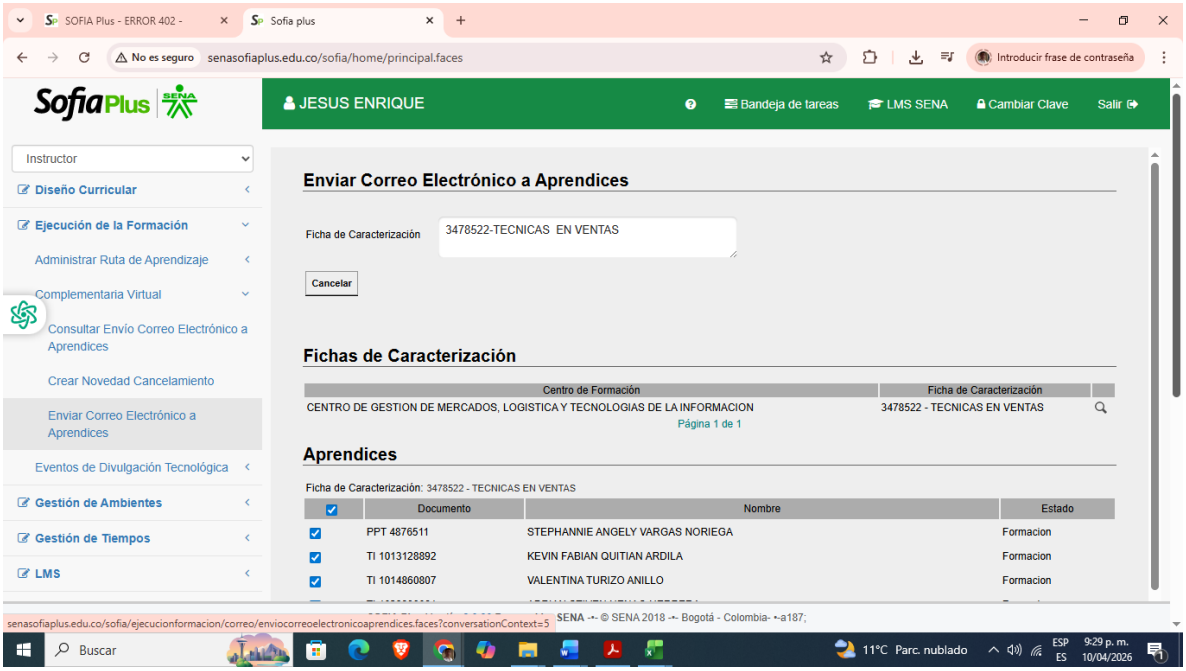





ENVIO CORREO DE INICIO DE LA FORMACION 3478521

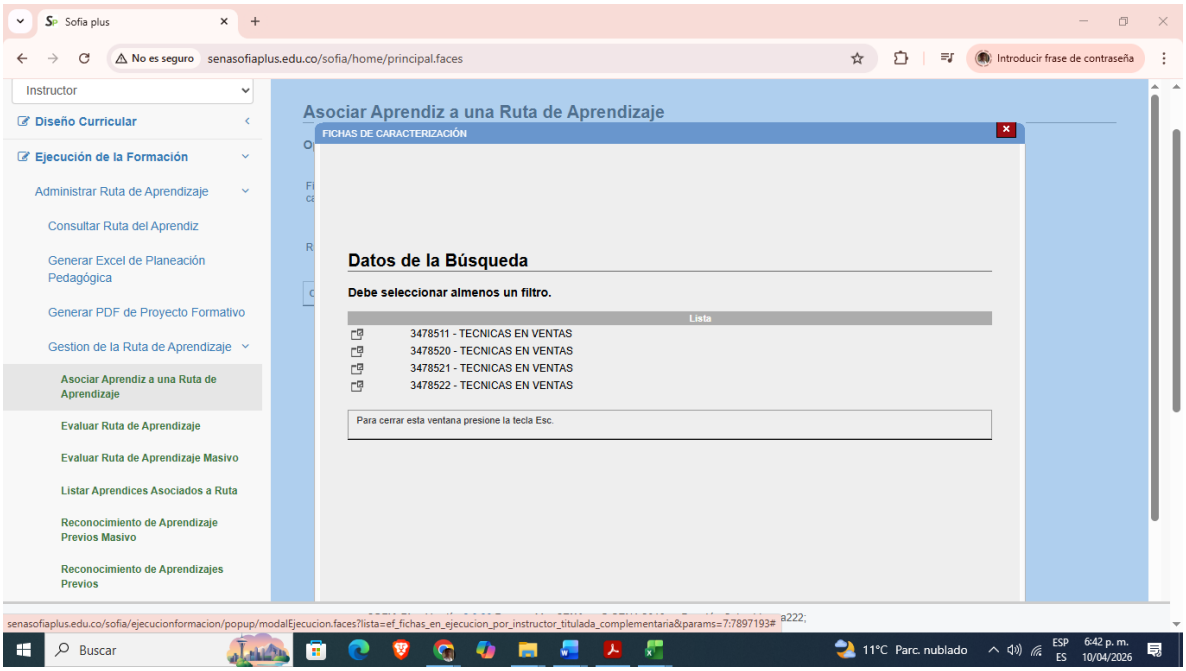


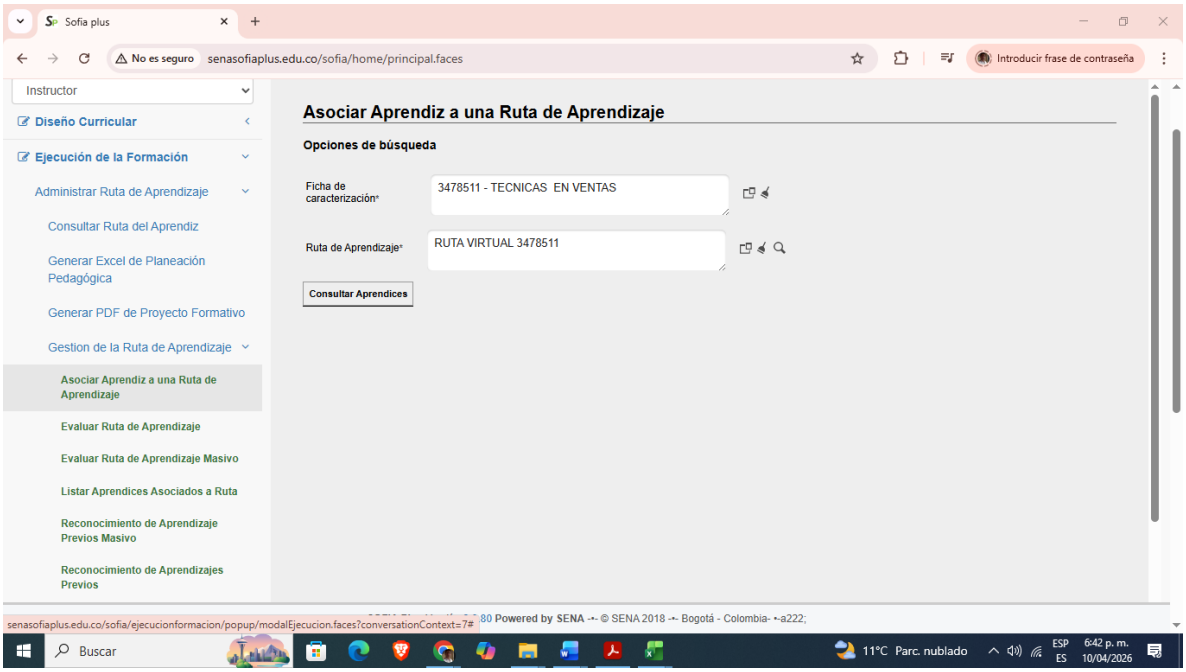

ENVIO CORREO DE INICIO FORMACION FICHA 3478522

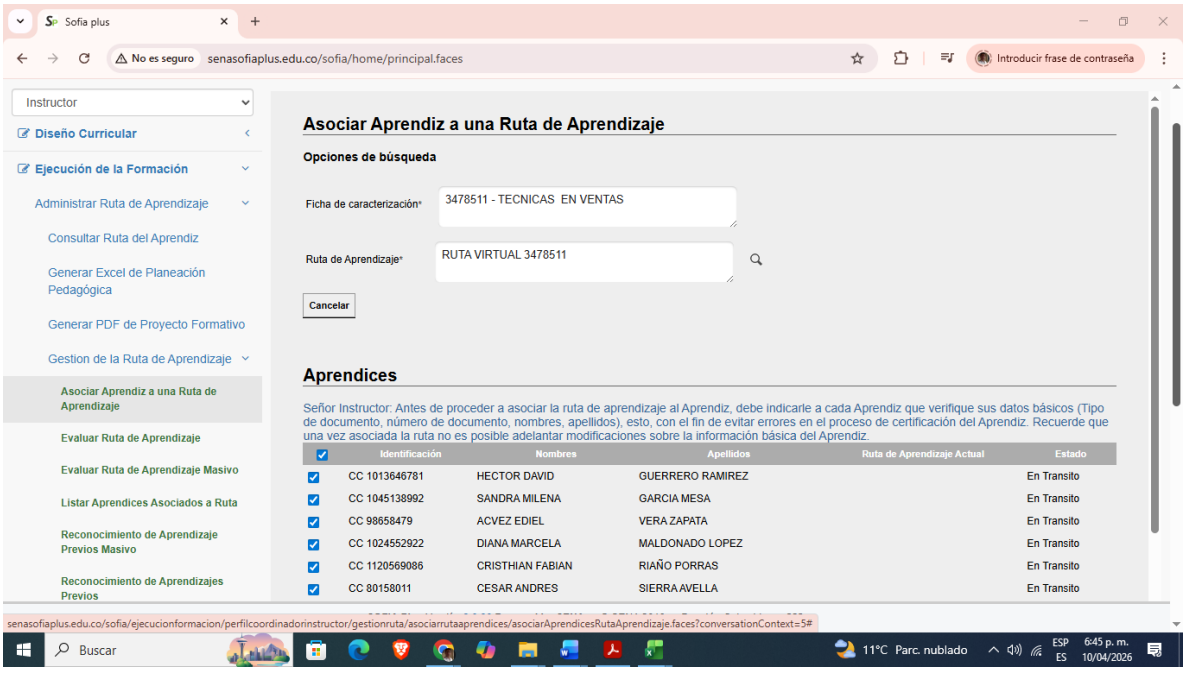


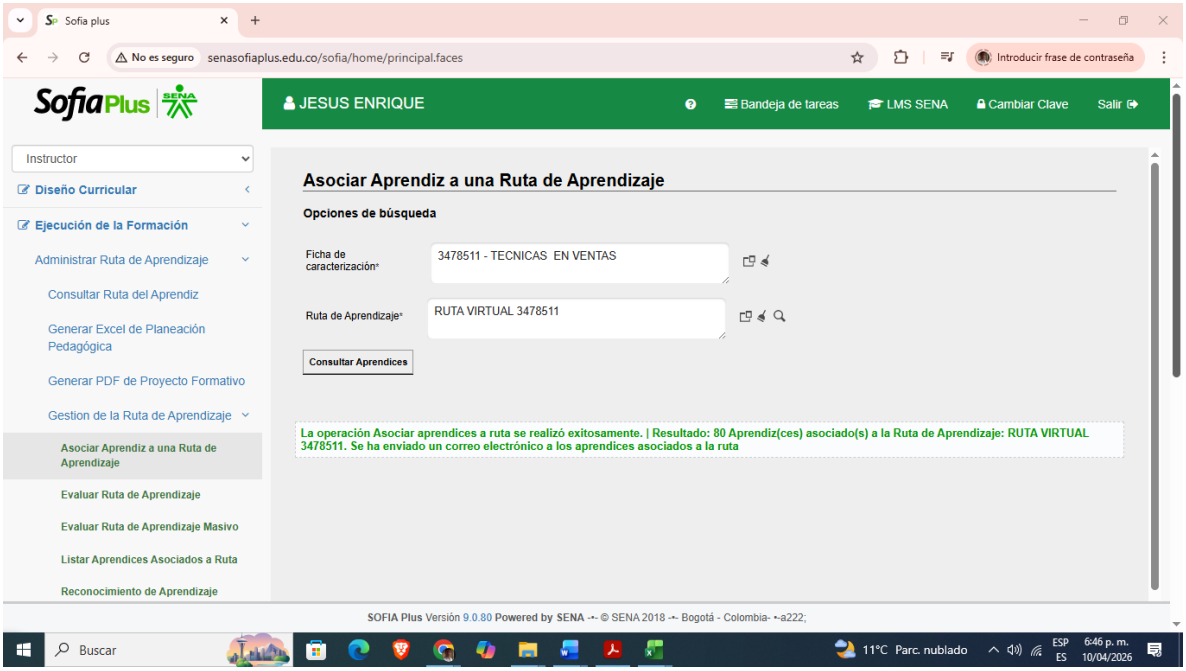

## GENERACION DE RUTA DE APRENDIZAJE FICHAS 3478511, 3478520, 3478521, 3478522

ASOCIAR APRENDICES A RUTA DE APRENDIZAJE FICHA 3478511

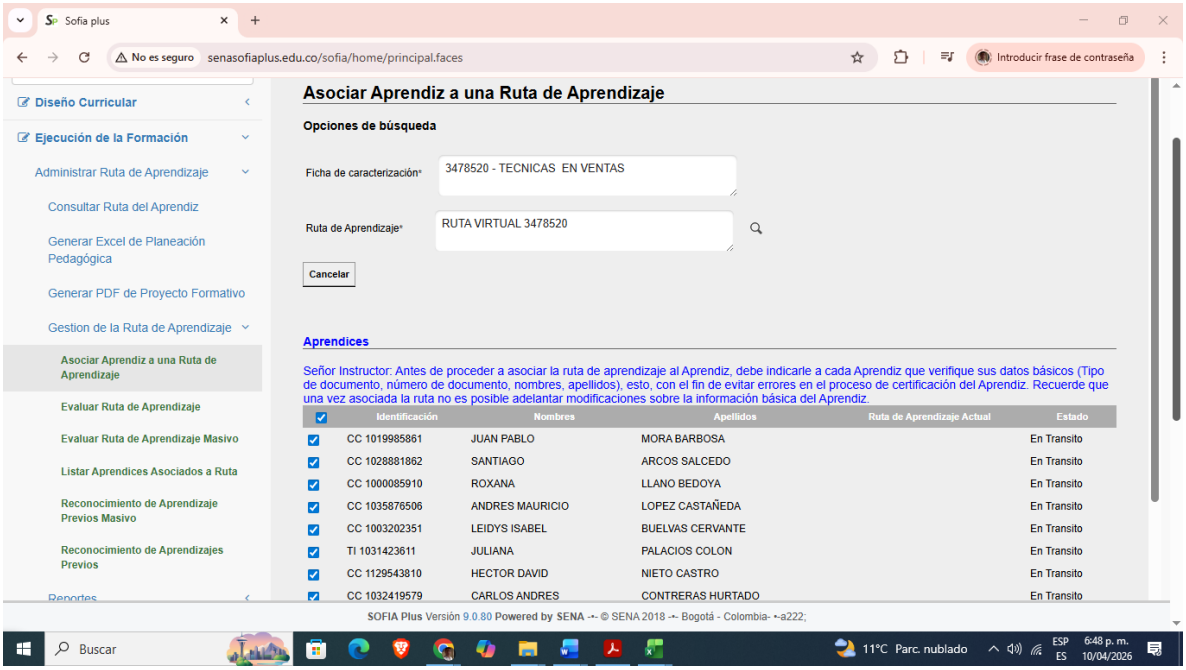


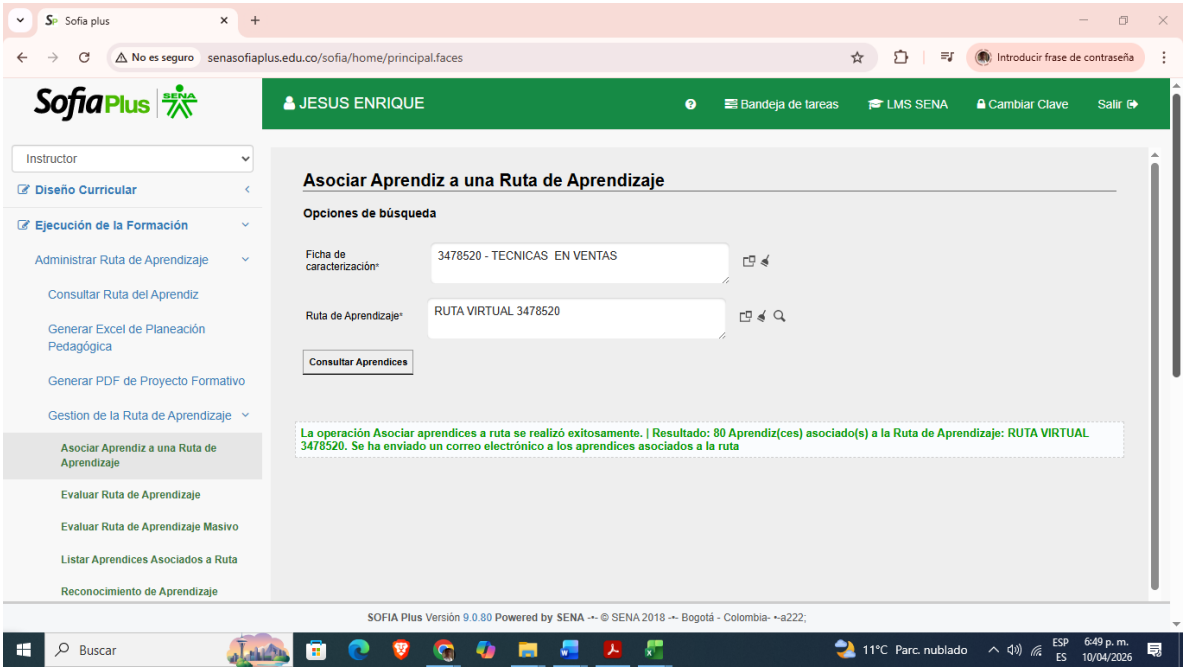

Sofia plus
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Introducir frase de contraseña
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de 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*
3478511 - TECNICAS EN VENTAS
Ruta de Aprendizaje*
RUTA VIRTUAL 3478511
Consultar Aprendices
Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia-
Buscar
11°C Parc. nublado
ESP
ES
6:42 p. m.
10/04/2026


Sofia plus
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*
3478511 - TECNICAS EN VENTAS
Ruta de Aprendizaje*
RUTA VIRTUAL 3478511
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 1013646781 HECTOR DAVID GUERRERO RAMIREZ En Transito
CC 1045138992 SANDRA MILENA GARCIA MESA En Transito
CC 98658479 ACVEZ EDIEL VERA ZAPATA En Transito
CC 1024552922 DIANA MARCELA MALDONADO LOPEZ En Transito
CC 1120569086 CRISTHIAN FABIAN RIAÑO PORRAS En Transito
CC 80158011 CESAR ANDRES SIERRA AVELLA En Transito
Buscar
11°C Parc. nublado
ESP
ES
6:45 p. m.
10/04/2026

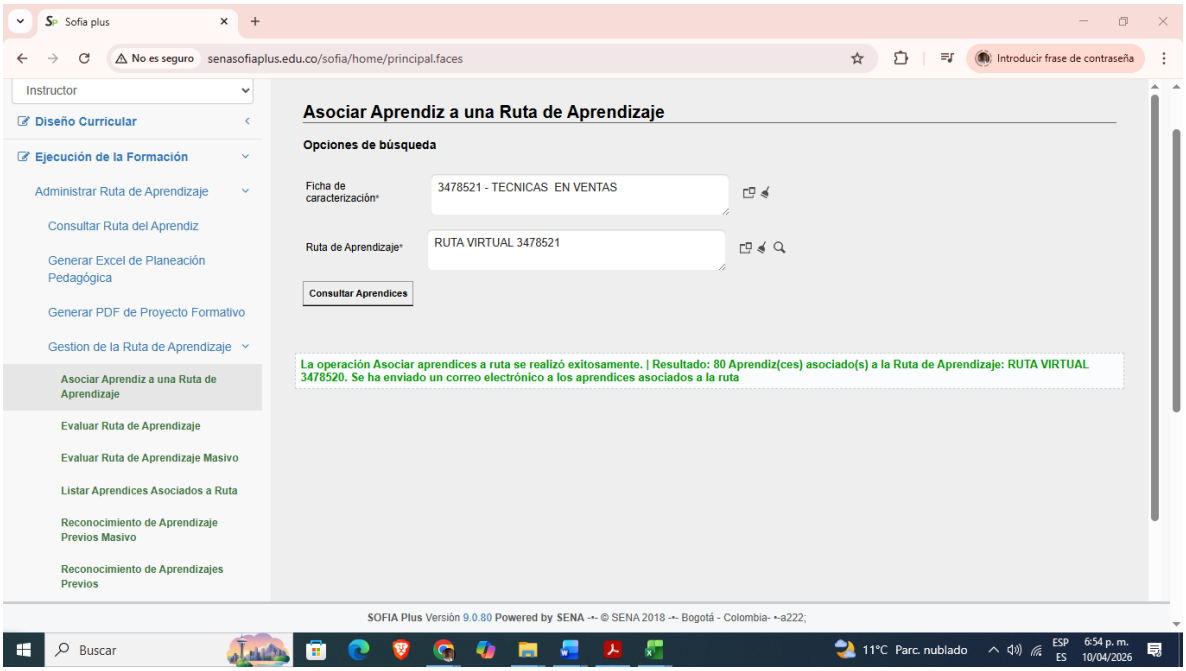


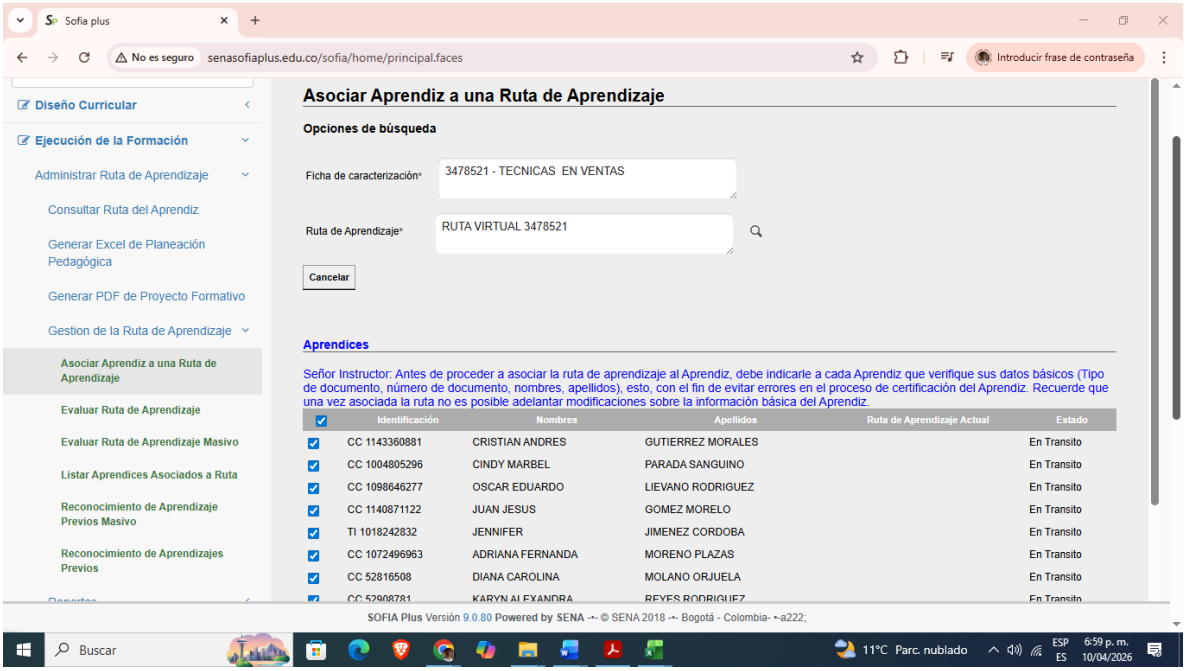

ASOCIAR RUTA DE APRENDIZAJE FICHA

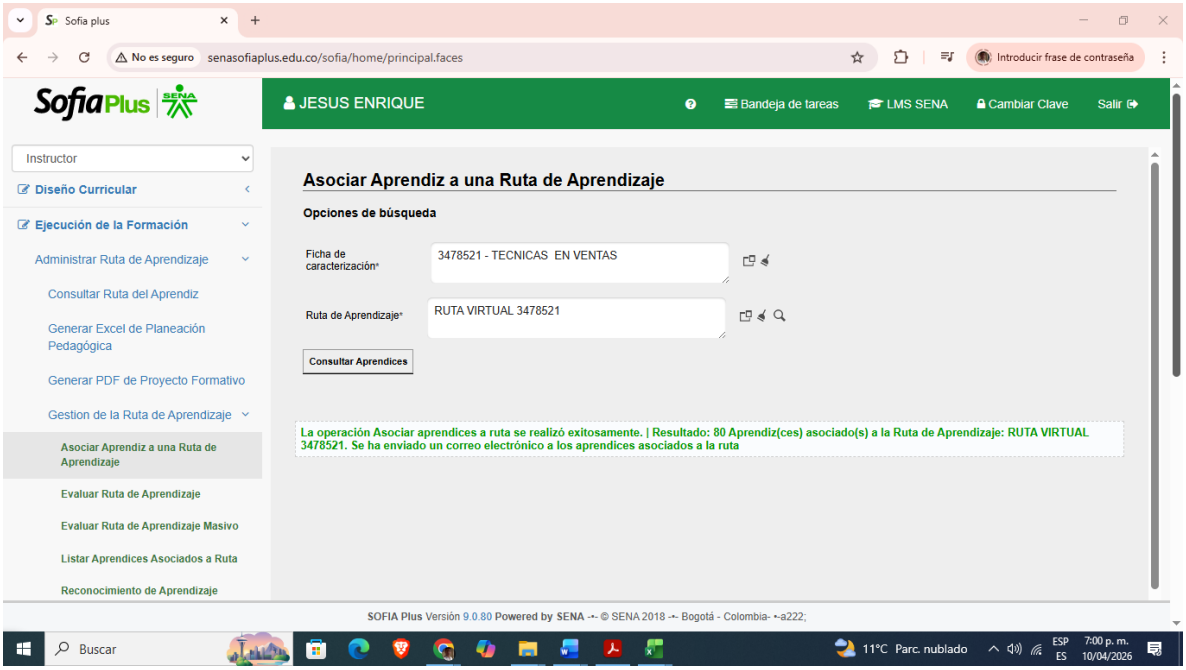




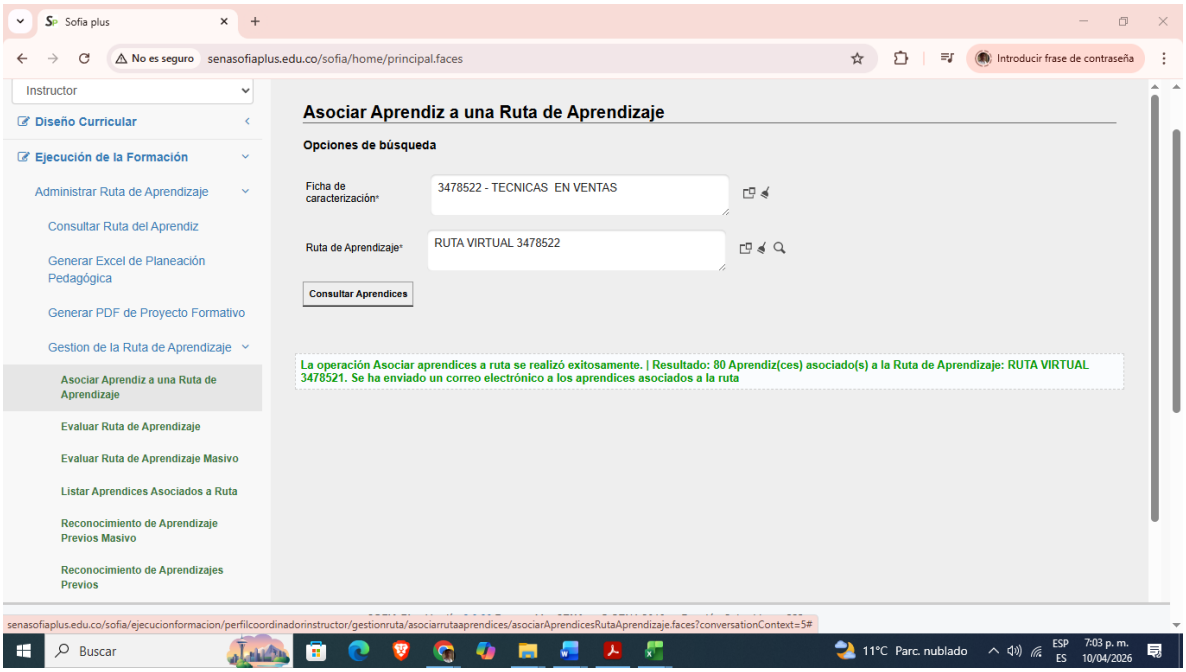

ASOCIAR RUTA DE APRENDIZAJE FICHA 3478521

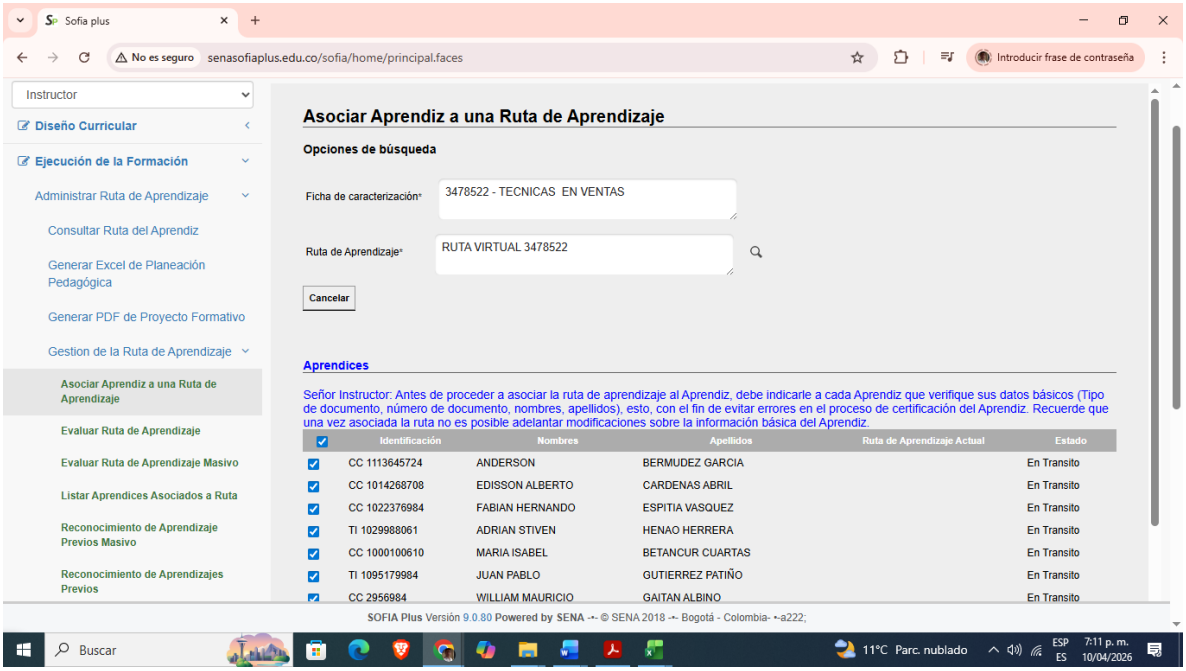


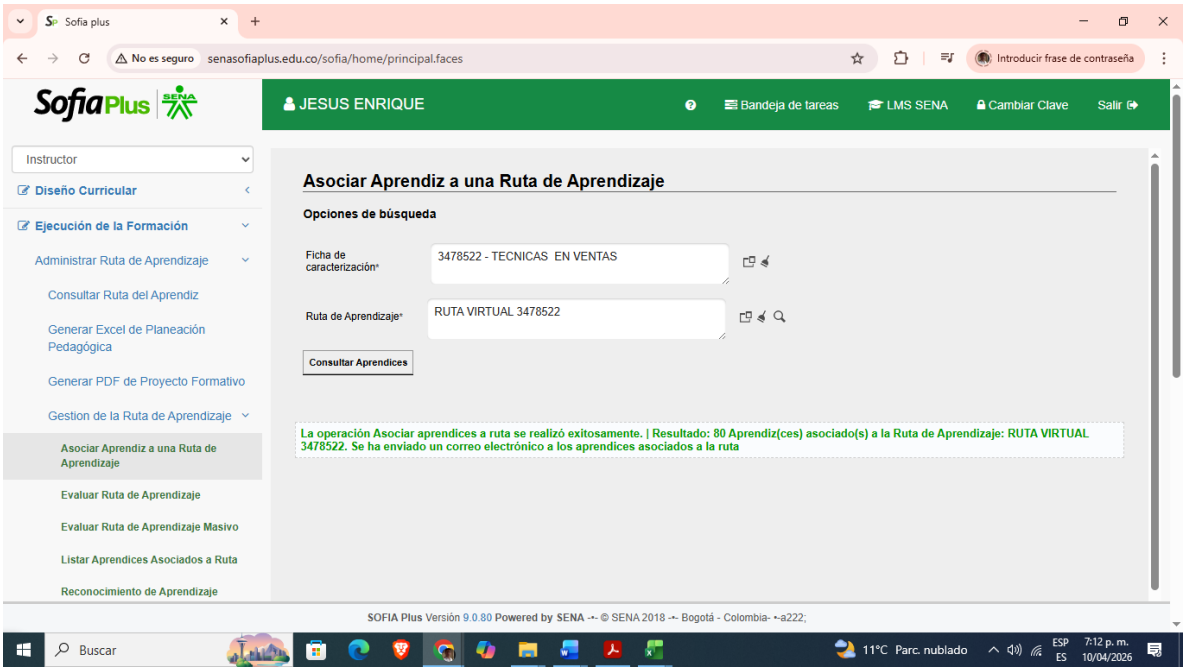

Sofia plus
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Introducir frase de contraseña
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de 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*
3478521 - TECNICAS EN VENTAS
Ruta de Aprendizaje*
RUTA VIRTUAL 3478521
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 1143360881 CRISTIAN ANDRES GUTIERREZ MORALES En Transito
CC 1004805296 CINDY MARBEL PARADA SANGUINO En Transito
CC 1098646277 OSCAR EDUARDO LIEVANO RODRIGUEZ En Transito
CC 1140871122 JUAN JESUS GOMEZ MORELO En Transito
TI 1018242832 JENNIFER JIMENEZ CORDOBA En Transito
CC 1072496963 ADRIANA FERNANDA MORENO PLAZAS En Transito
CC 52816508 DIANA CAROLINA MOLANO ORJUELA En Transito
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a222;
Buscar
11°C Parc. nublado
ESP ES
6:59 p. m. 10/04/2026


Sofia plus
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*
3478521 - TECNICAS EN VENTAS
Ruta de Aprendizaje*
RUTA VIRTUAL 3478521
Consultar Aprendices
La operación Asociar aprendices a ruta se realizó exitosamente. | Resultado: 80 Aprendiz(ces) asociado(s) a la Ruta de Aprendizaje: RUTA VIRTUAL 3478521. 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- •-a222;
Buscar
11°C Parc. nublado
ESP ES
7:00 p. m. 10/04/2026

ASOCIAR RUTA DE APRENDIZAJE FICHA 3478522

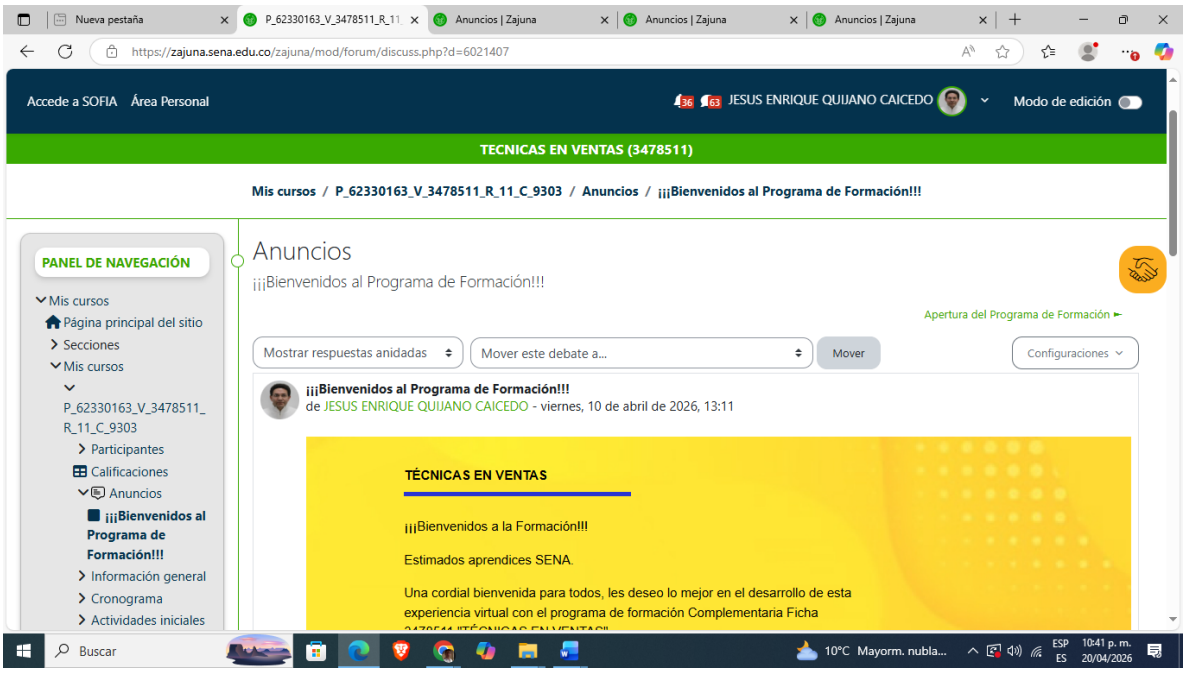



Sofia plus
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Introducir frase de contraseña
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de 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*
3478522 - TECNICAS EN VENTAS
Ruta de Aprendizaje*
RUTA VIRTUAL 3478522
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 1113645724 ANDERSON BERMUDEZ GARCIA En Transito
CC 1014268708 EDISSON ALBERTO CARDENAS ABRIL En Transito
CC 1022376984 FABIAN HERNANDO ESPITIA VASQUEZ En Transito
TI 1029988061 ADRIAN STIVEN HENAO HERRERA En Transito
CC 1000100610 MARIA ISABEL BETANCUR CUARTAS En Transito
TI 1095179984 JUAN PABLO GUTIERREZ PATIÑO En Transito
CC 2956984 WILLIAM MAURICIO GAITAN ALBINO En Transito
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a222;
Buscar
11°C Parc. nublado
ESP ES
7:11 p. m. 10/04/2026

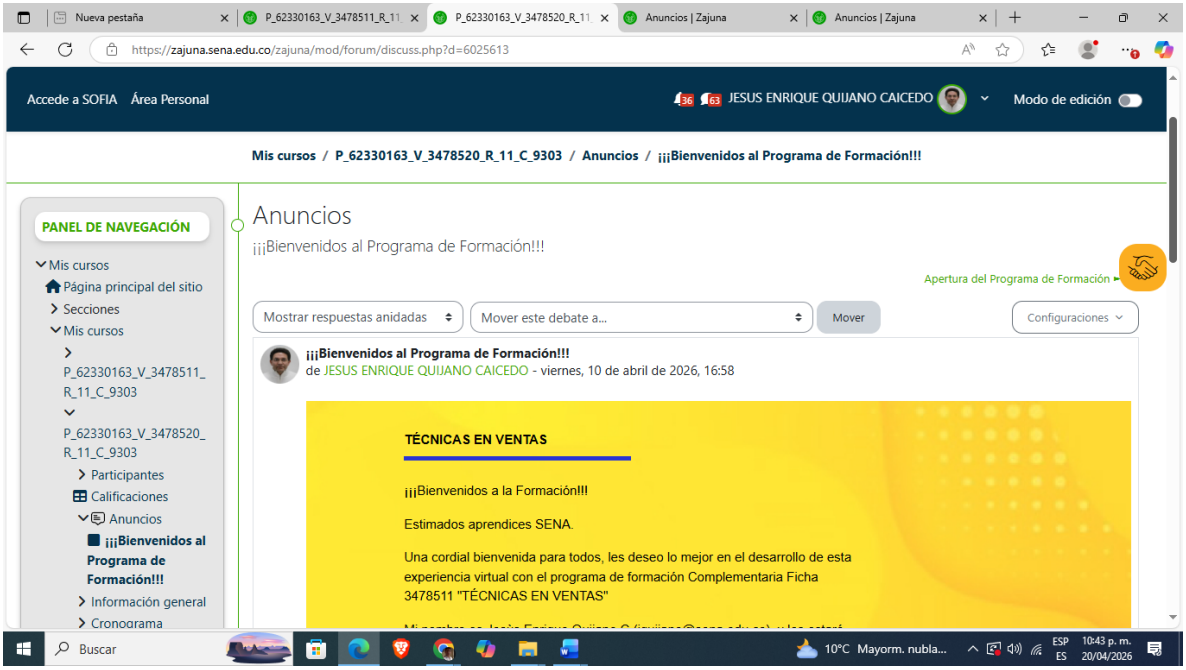

Sofia plus
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Introducir frase de contraseña
SofiaPlus
JESUS ENRIQUE
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel 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*
3478522 - TECNICAS EN VENTAS
Ruta de Aprendizaje*
RUTA VIRTUAL 3478522
Consultar Aprendices
La operación Asociar aprendices a ruta se realizó exitosamente. | Resultado: 80 Aprendiz(ces) asociado(s) a la Ruta de Aprendizaje: RUTA VIRTUAL 3478522. 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- •-a222;
Buscar
11°C Parc. nublado
ESP ES
7:12 p. m. 10/04/2026

## Anuncios de Bienvenida fichas 3478511,3478520,3478521,3478522

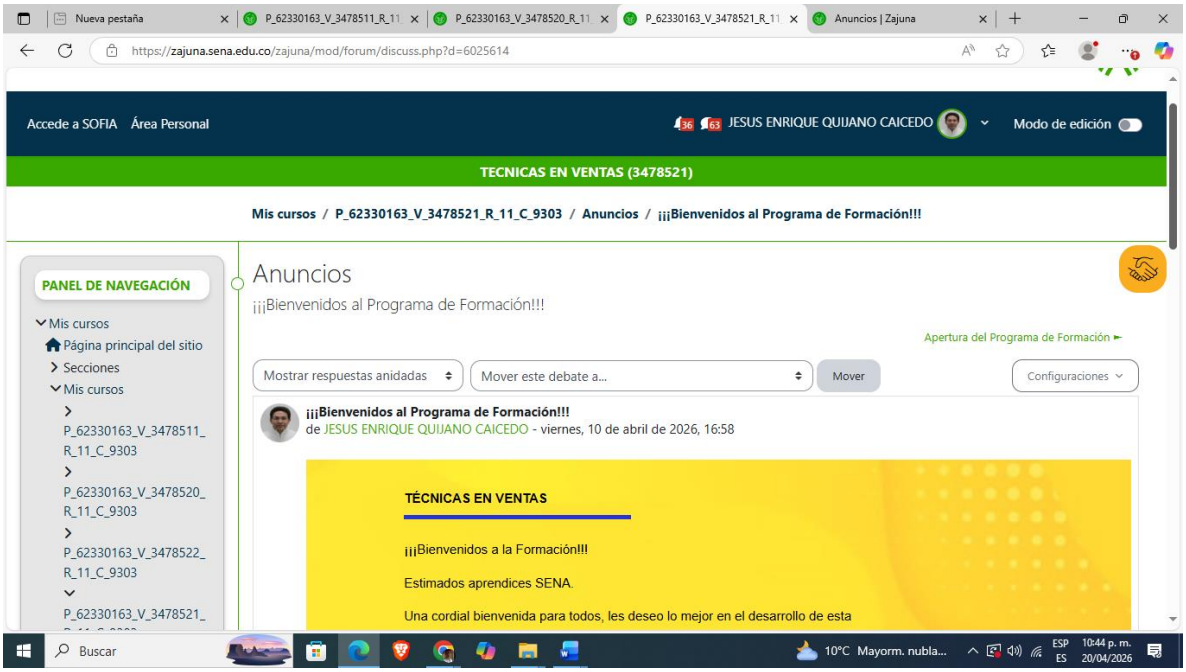
## FICHA 3478511



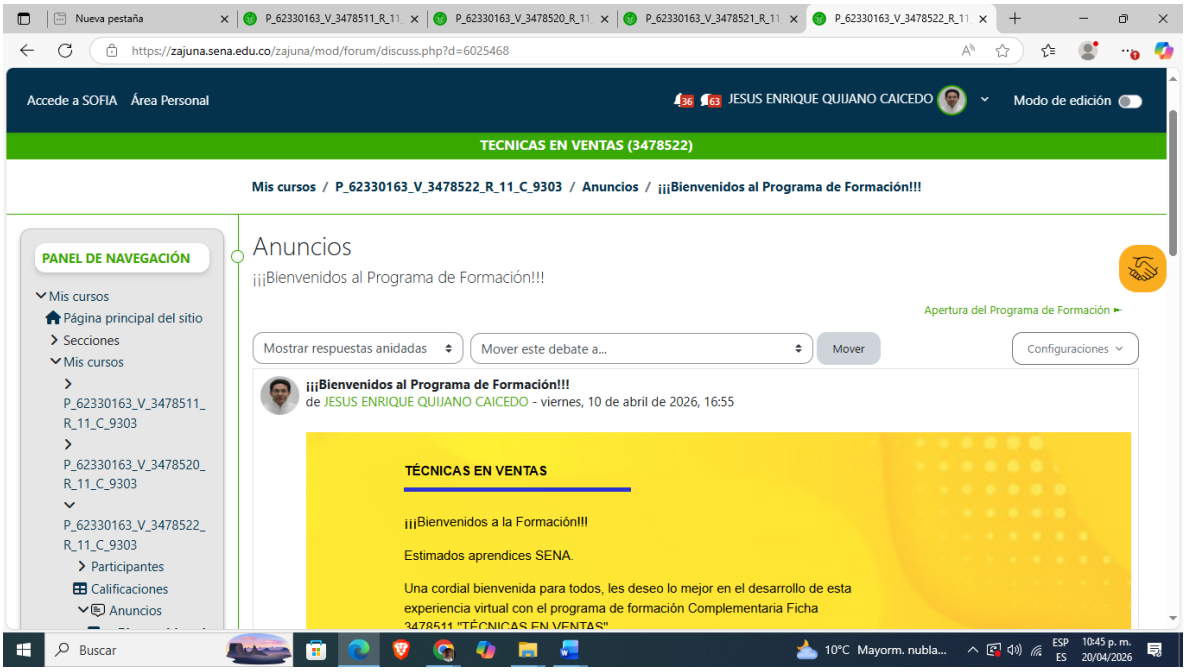

FICHA 3478520



FICHA 3478521

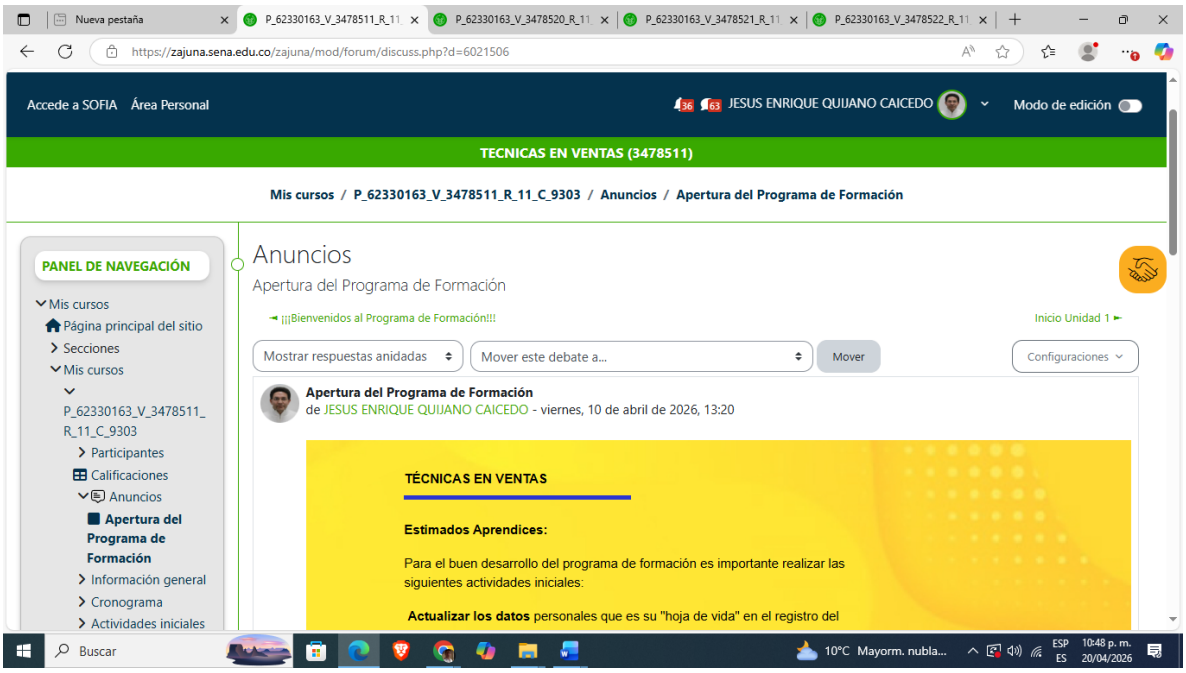



FICHA 3478522

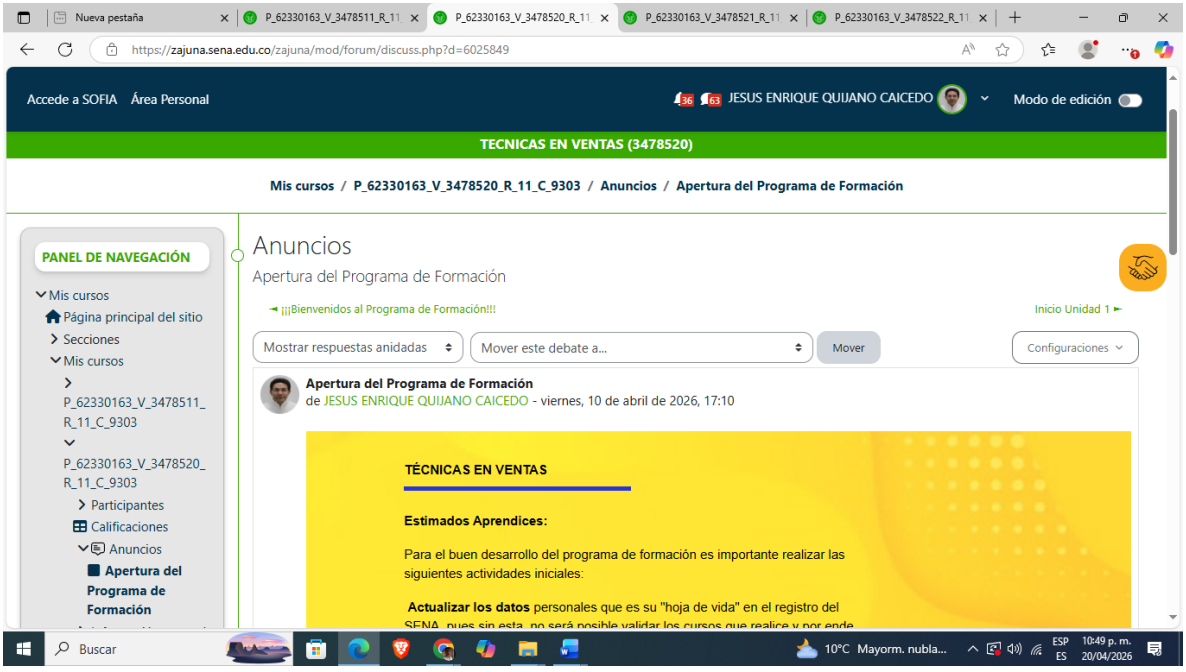


## ANUNCIOS DE APERTURA FICHAS 3478511,3478520,3478521,3478522

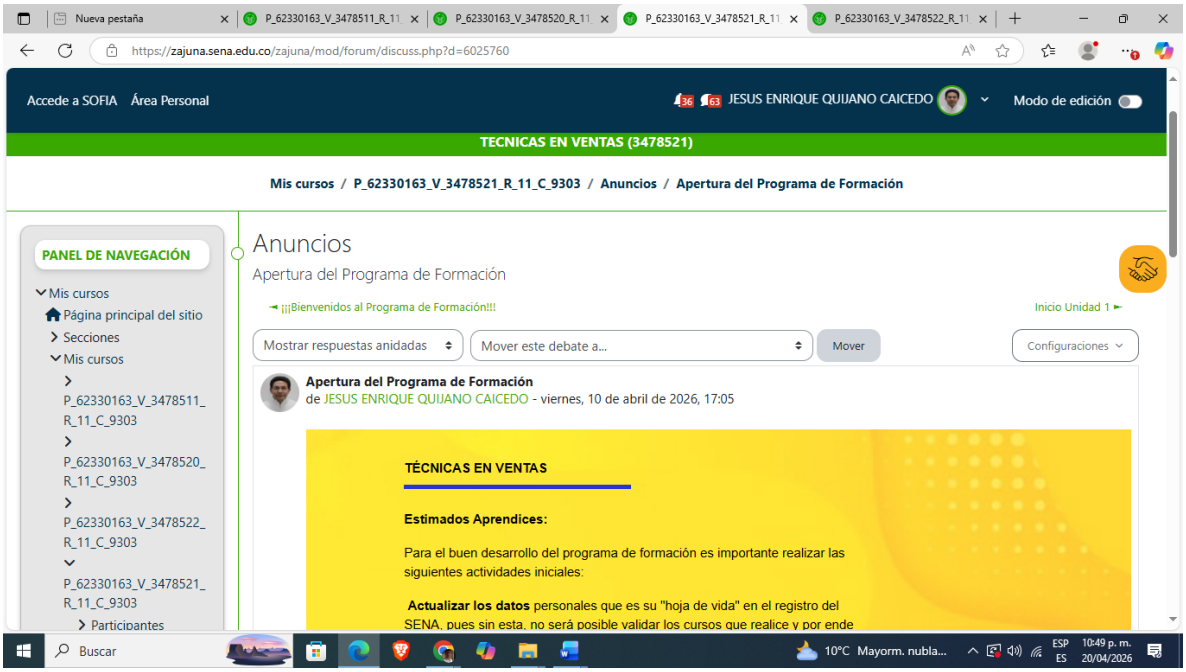
## FICHA 3478511



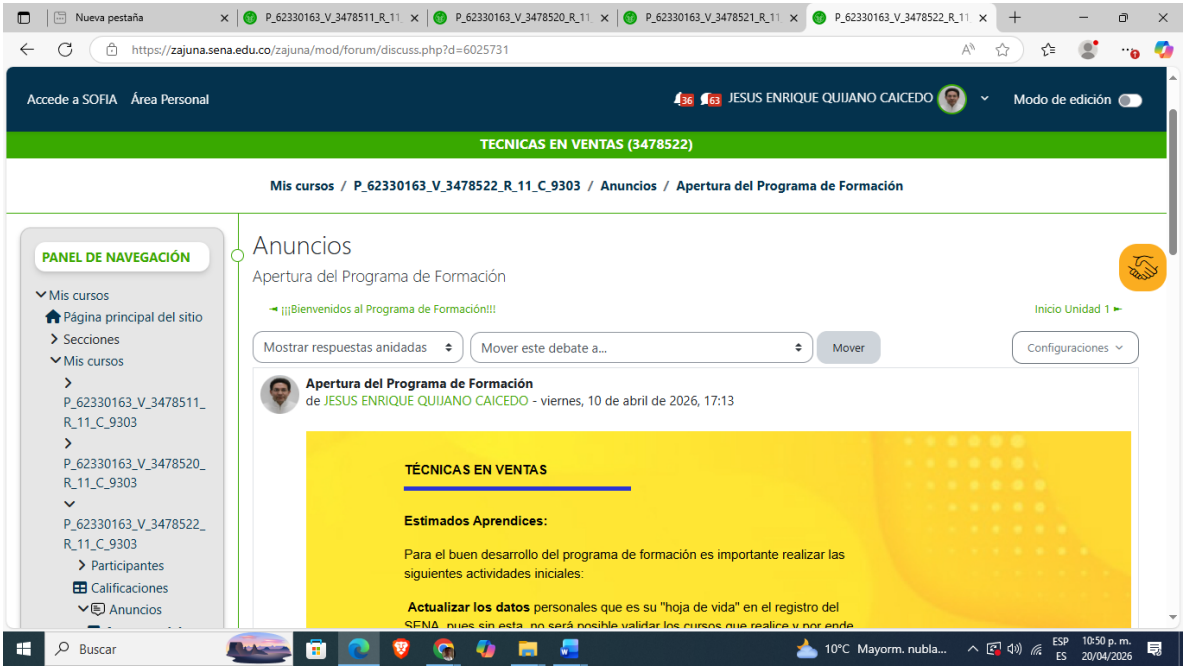

FICHA 3478520



FICHA 3478521

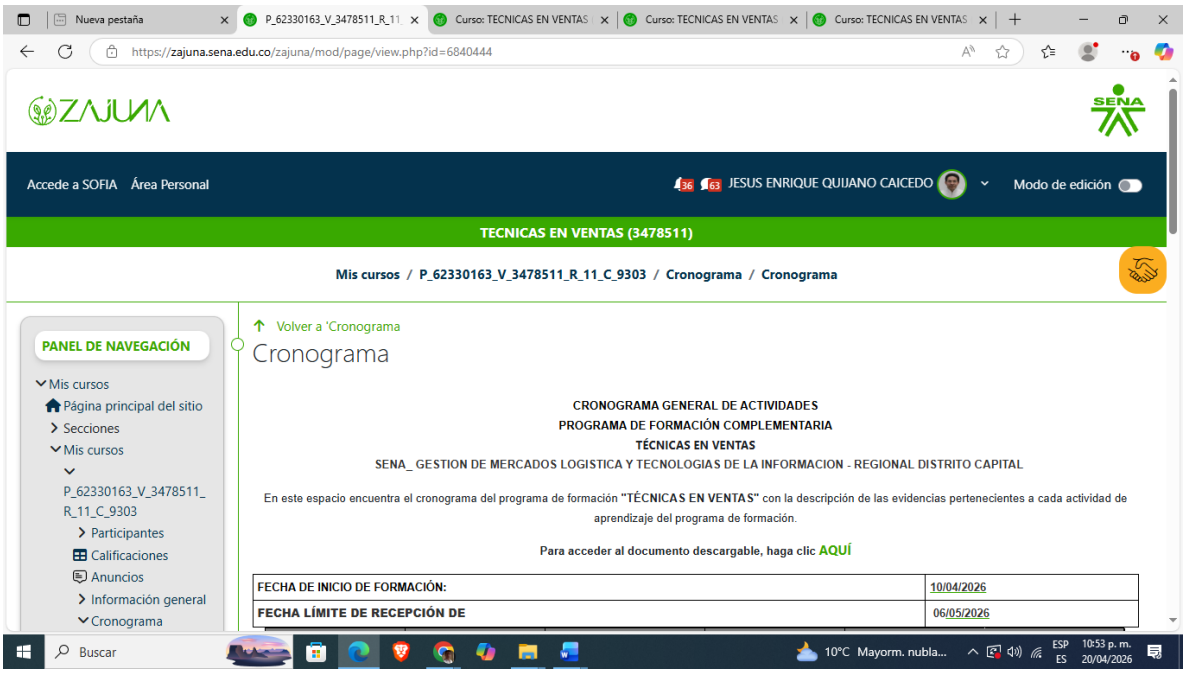


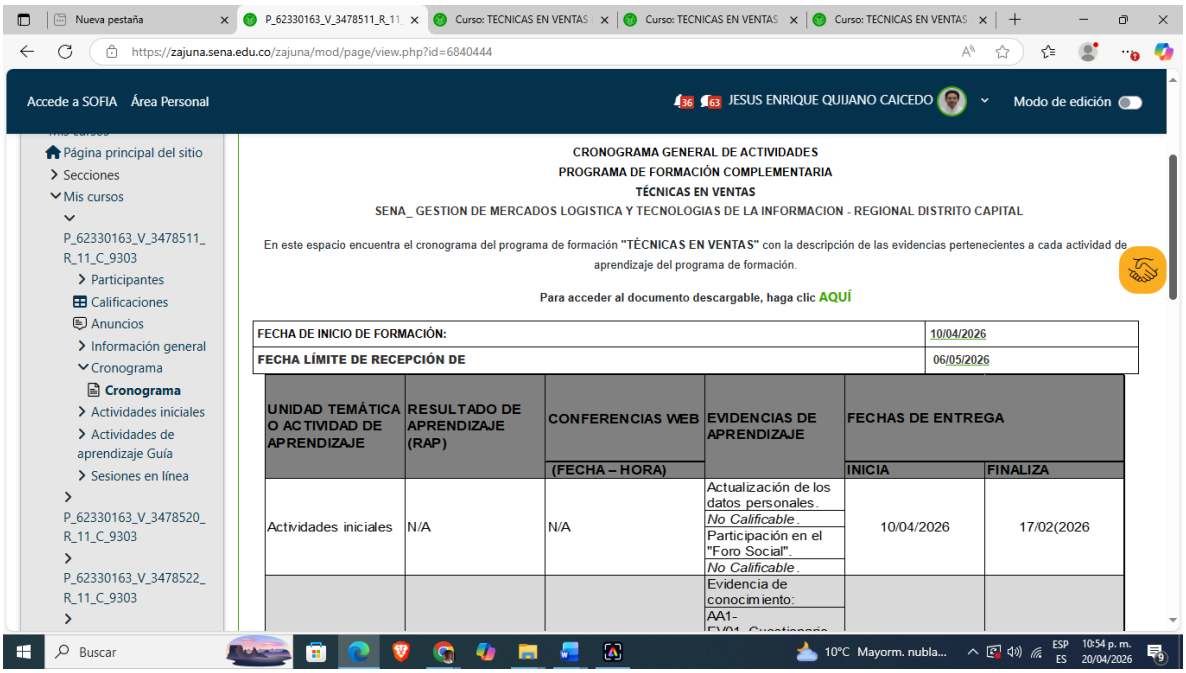

FICHA 3478522



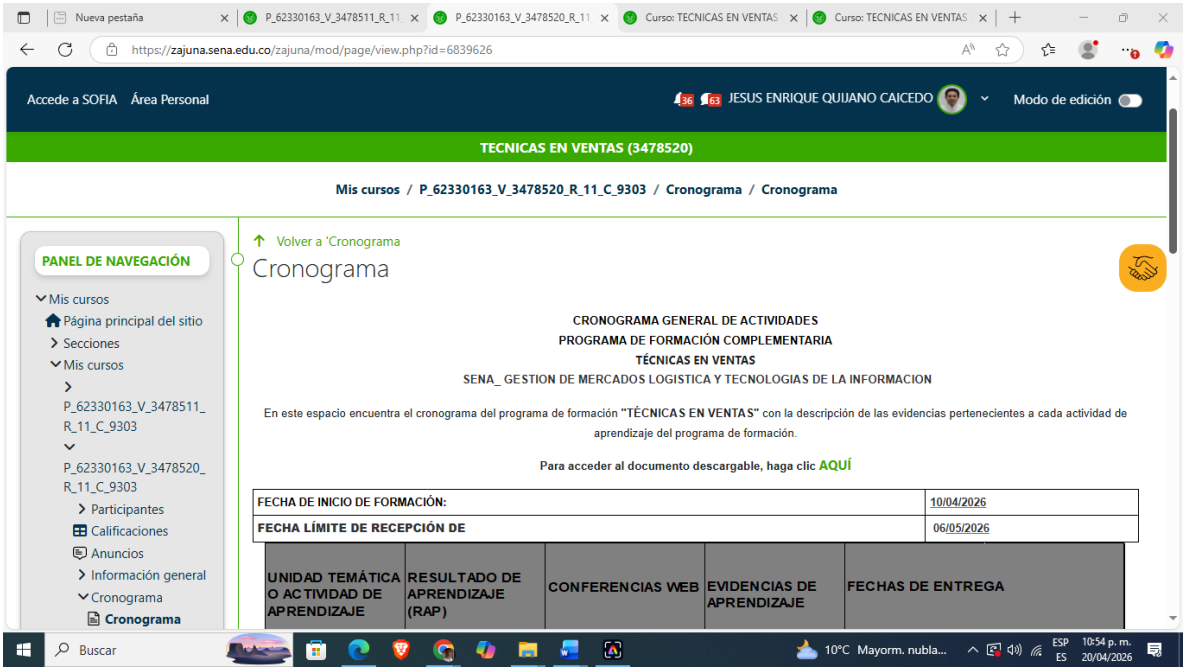
**ALISTAMIENTO AULA VIRTUAL FICHAS 3478511,3478520,3478520,3478521,3478522**

**CRONOGRAMA FICHA 3478511**

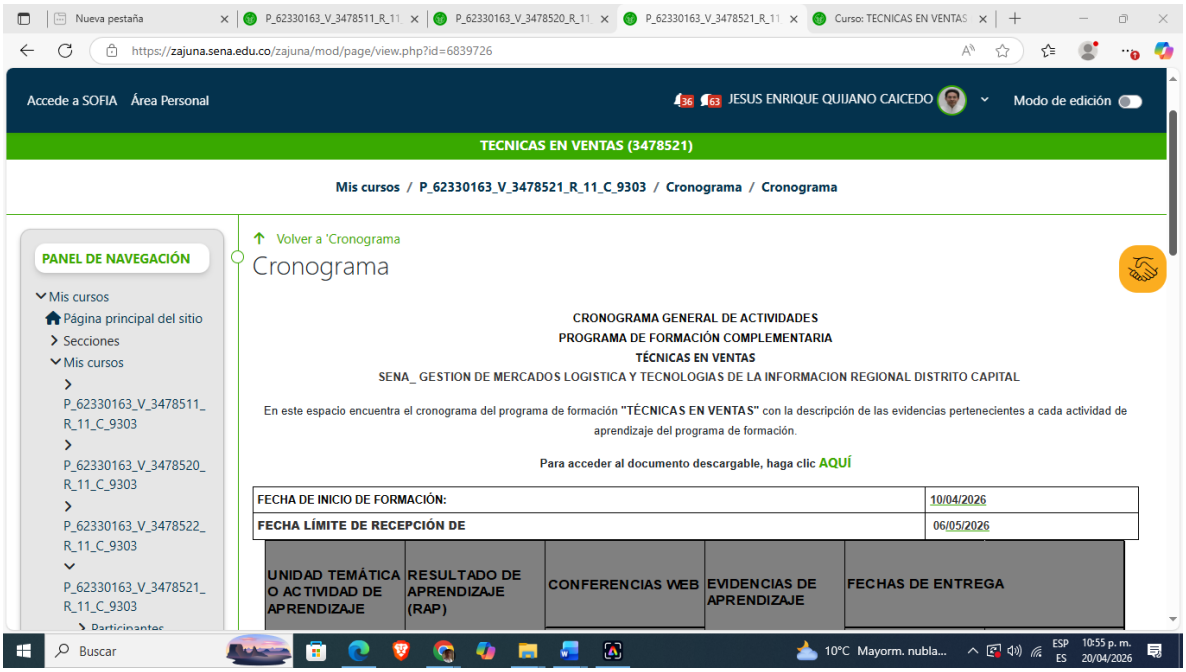


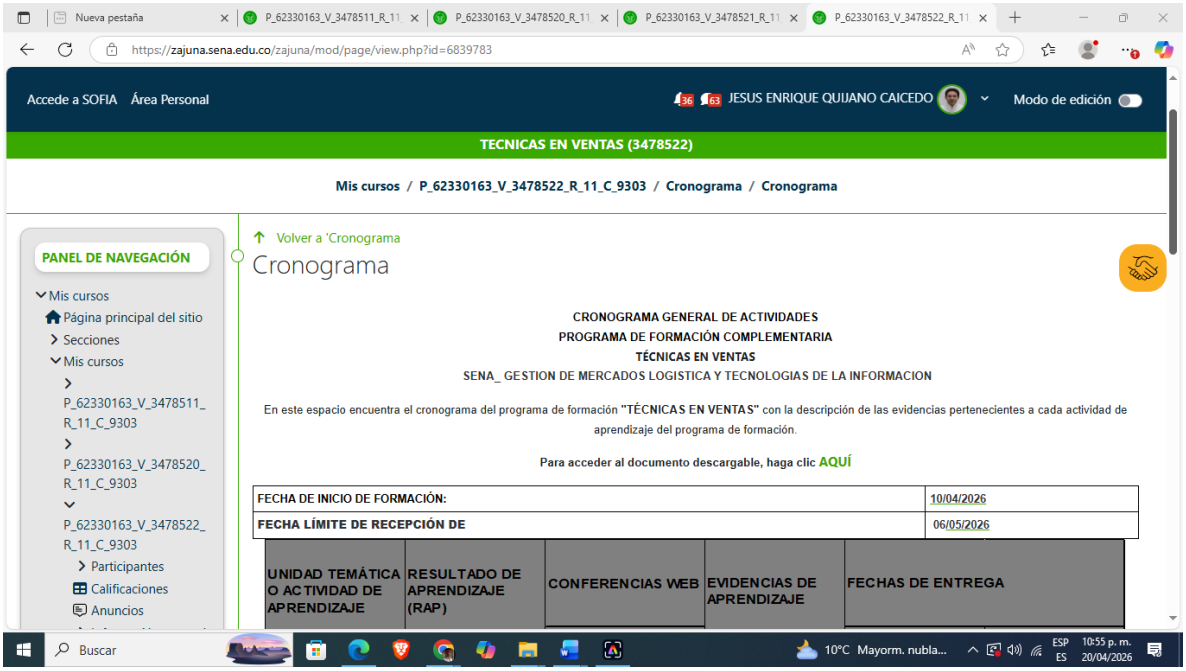

**CRONOGRAMA FICHA 3478520**



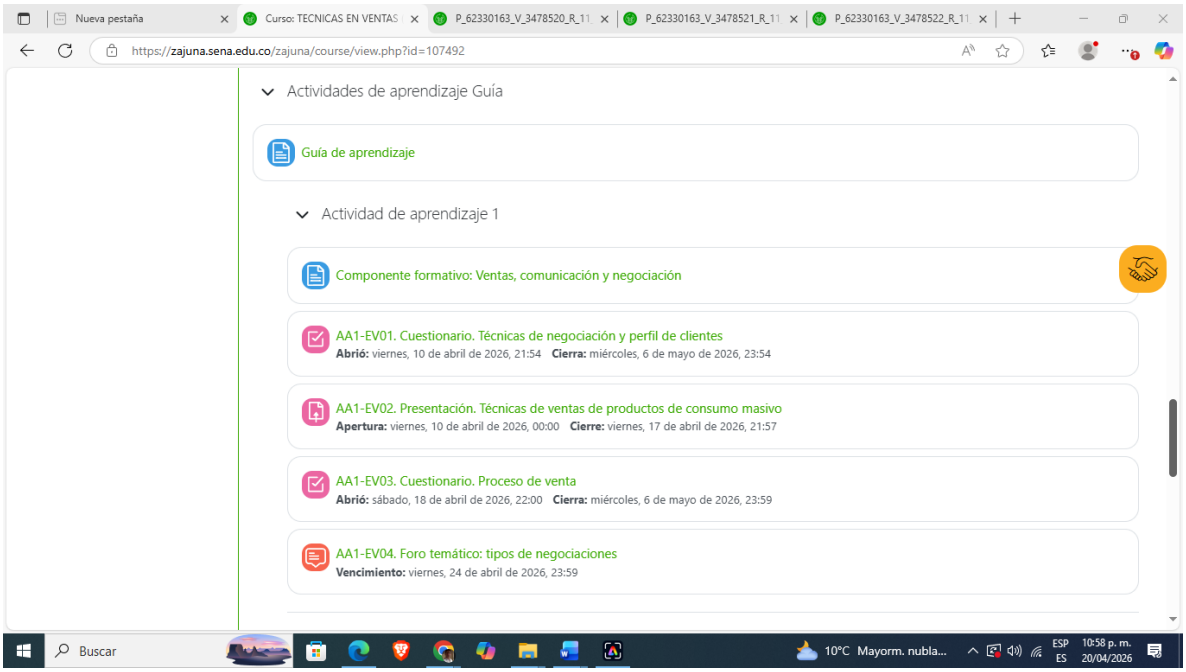

**CRONOGRAMA FICHA 3478521**

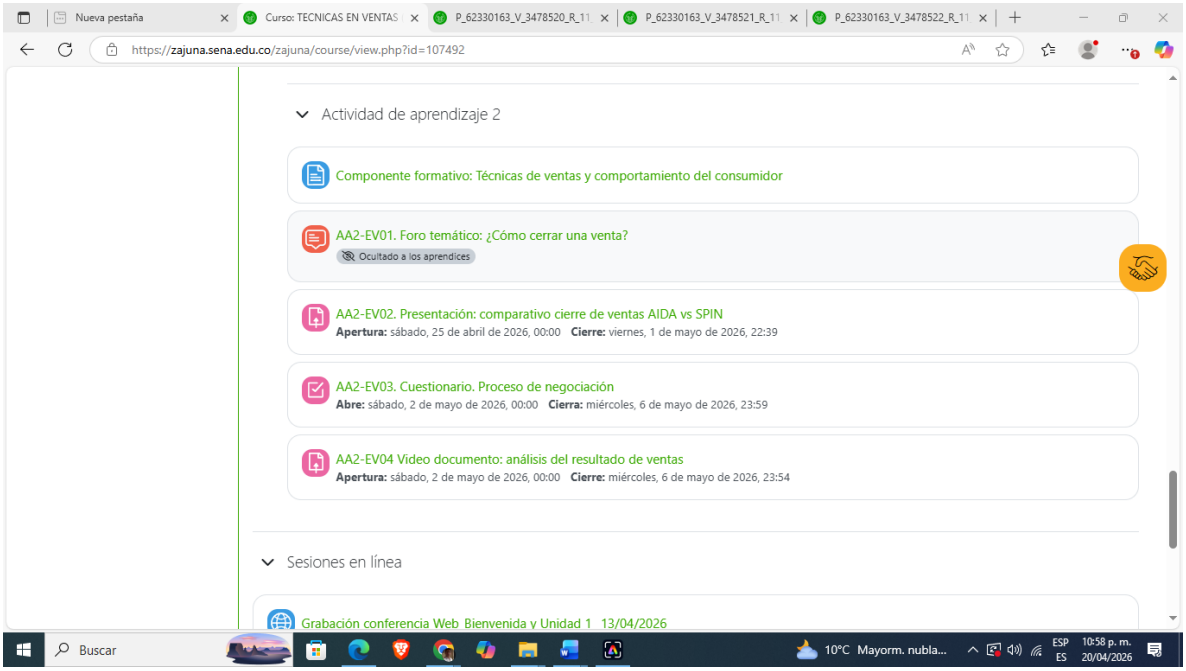



**CRONOGRAMA FICHA 3478522**



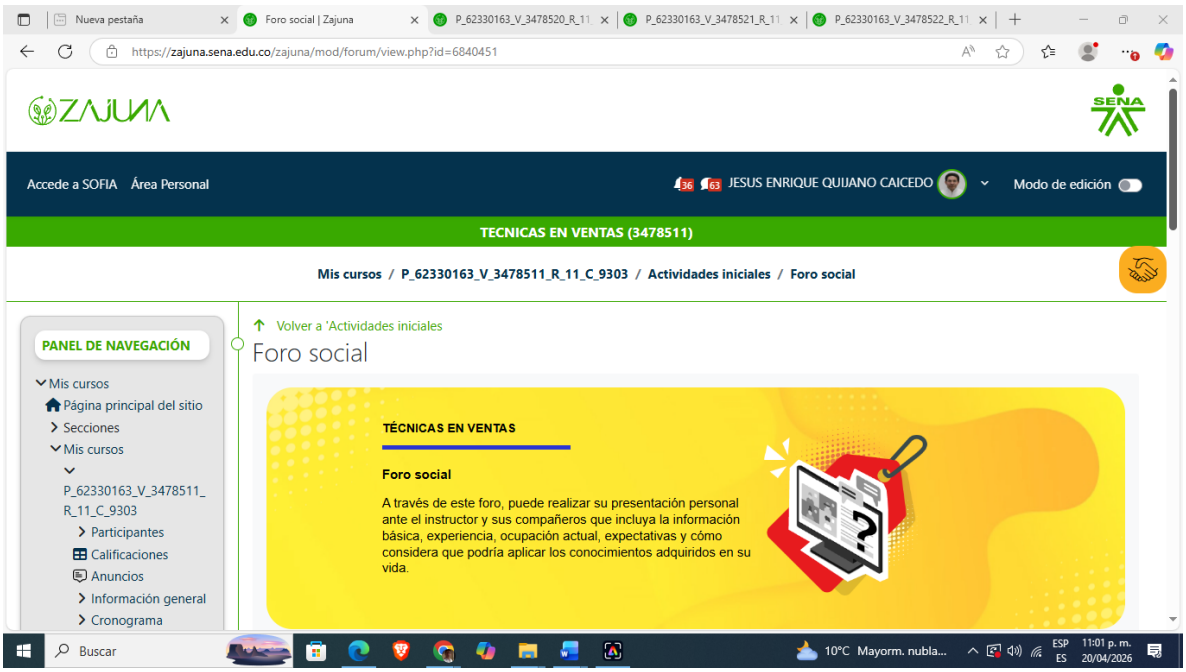

**CONFIGURACION ACTIVIDADDES FICHAS 3478511, 3478520, 3478521, 3478522 , TECNICAS DE VENTAS**

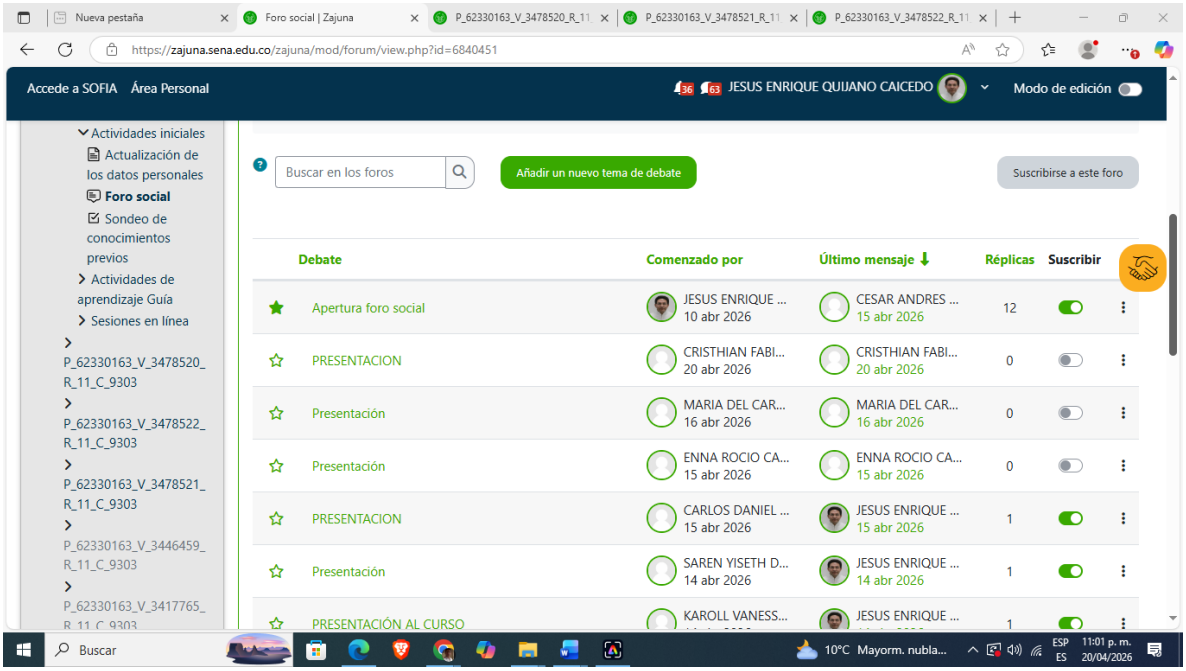




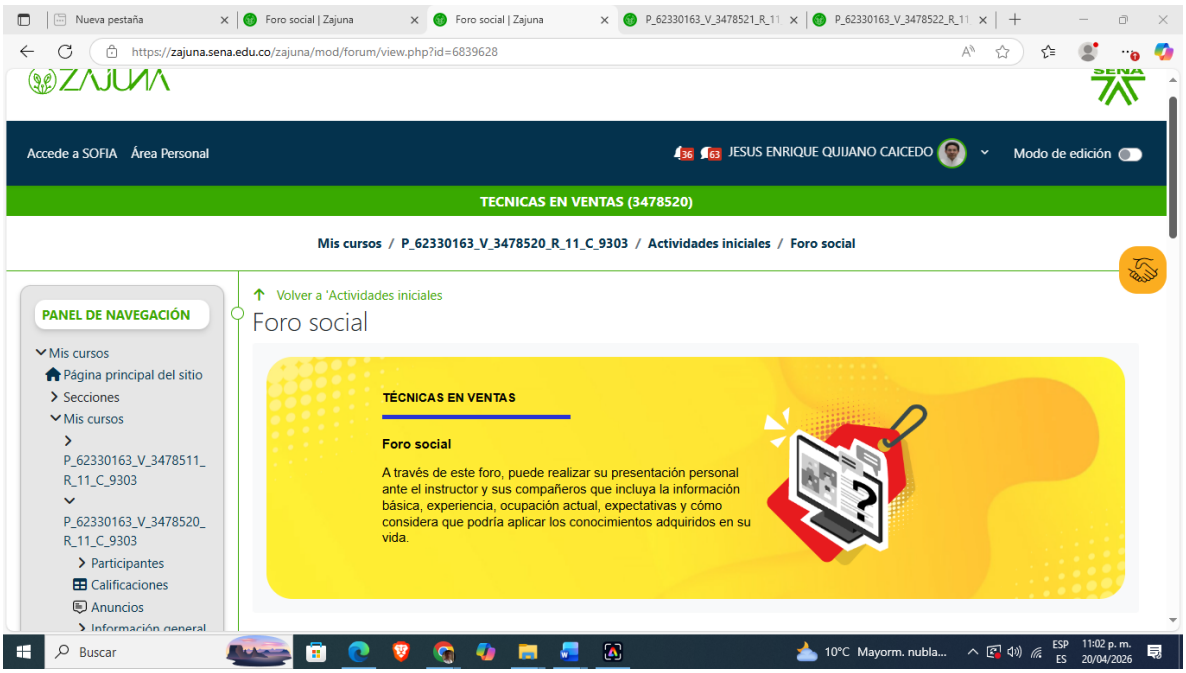

**APERTURA DE FOROS SOCIAL FICHAS 3478511, 3478520, 3478521, 3478522 TECNICAS EN VENTAS**

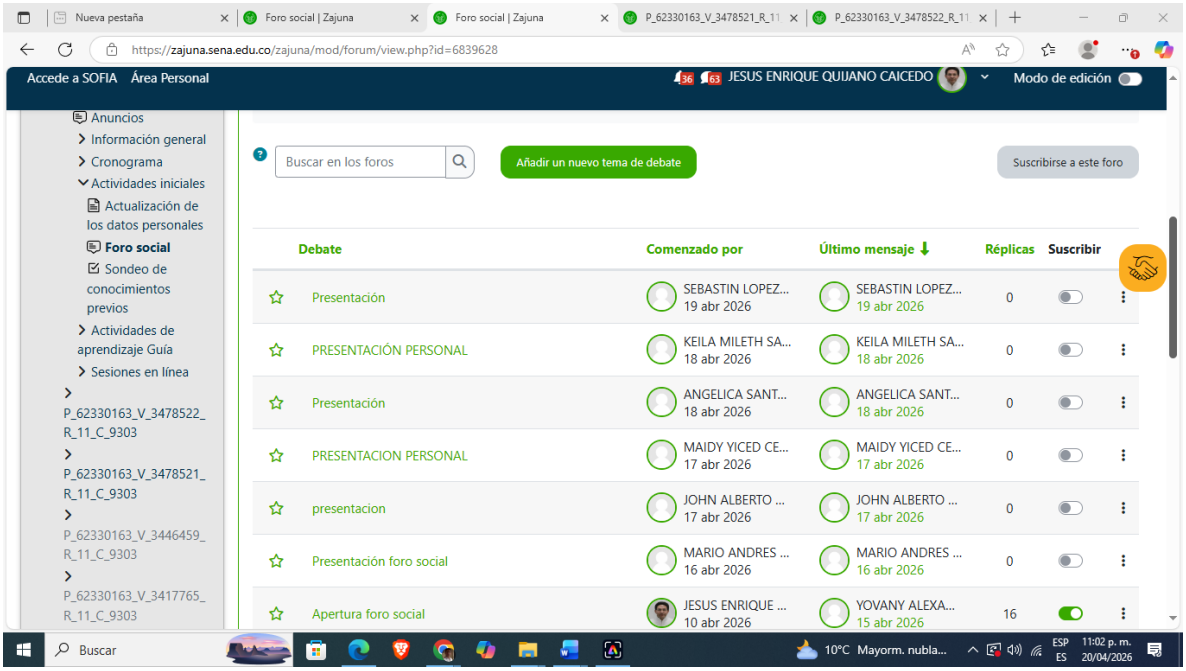
**FICHA 3478511**



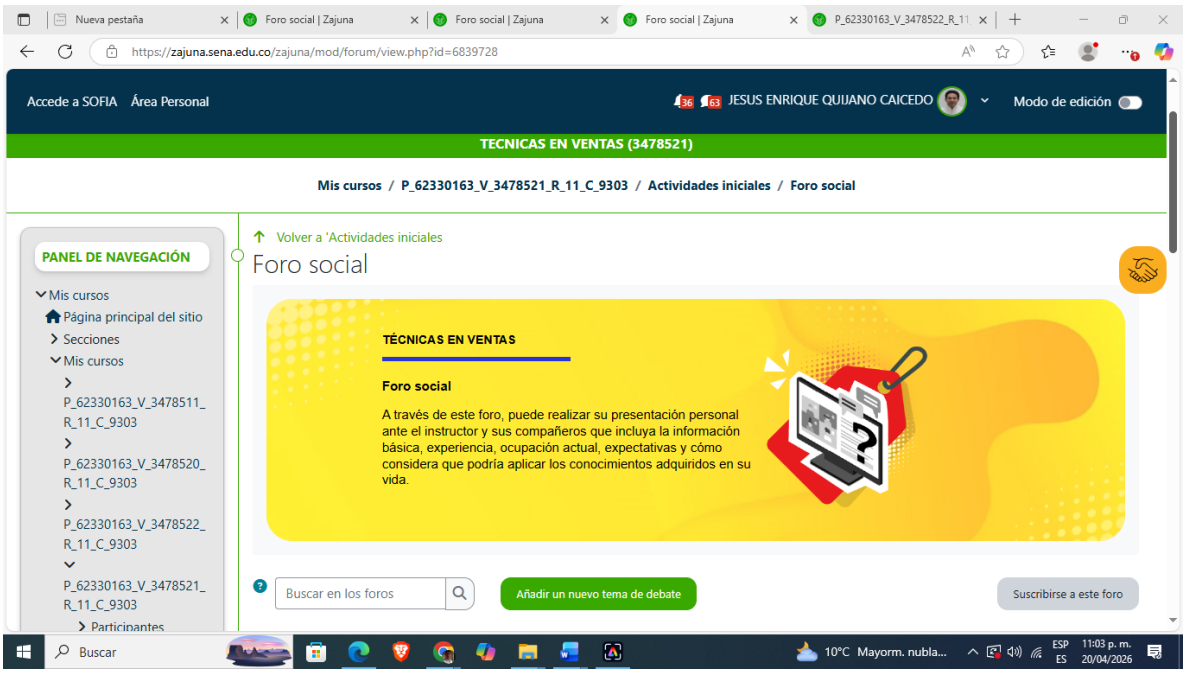


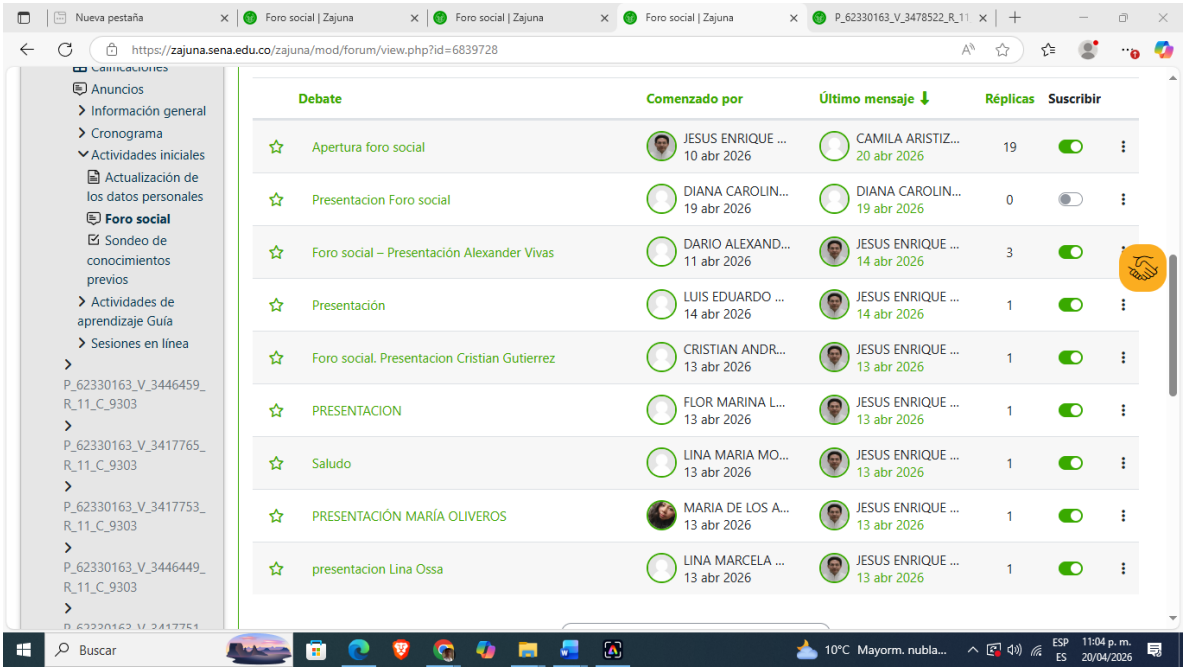

**FICHA 3478520**



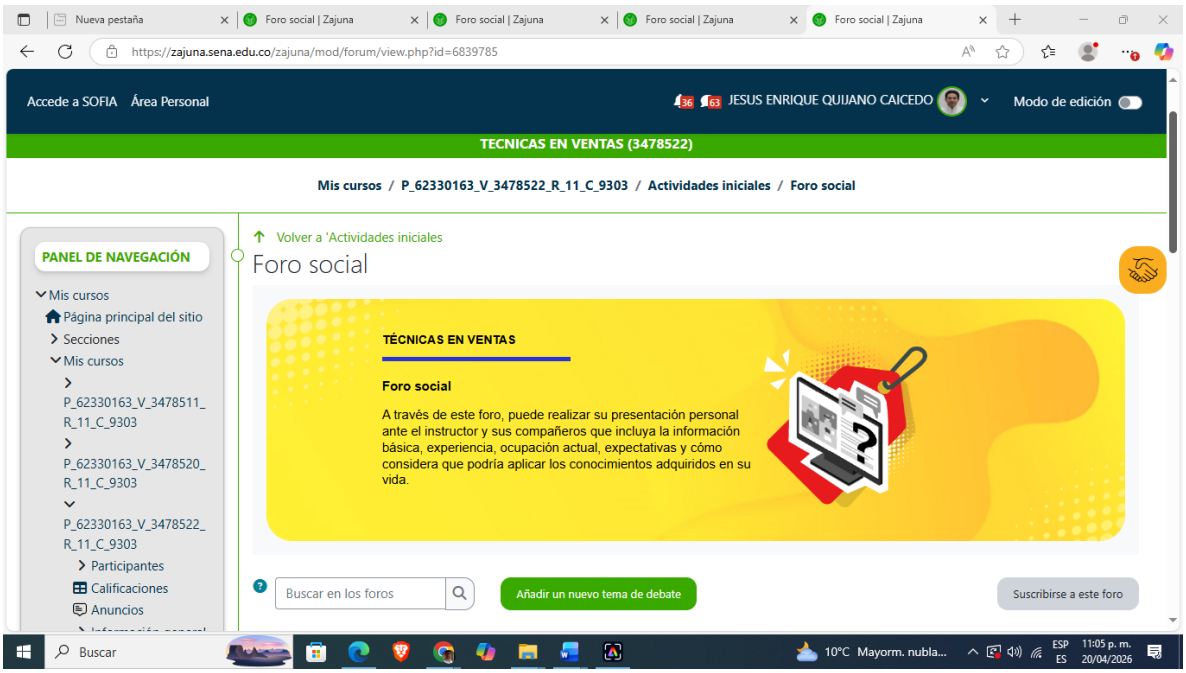


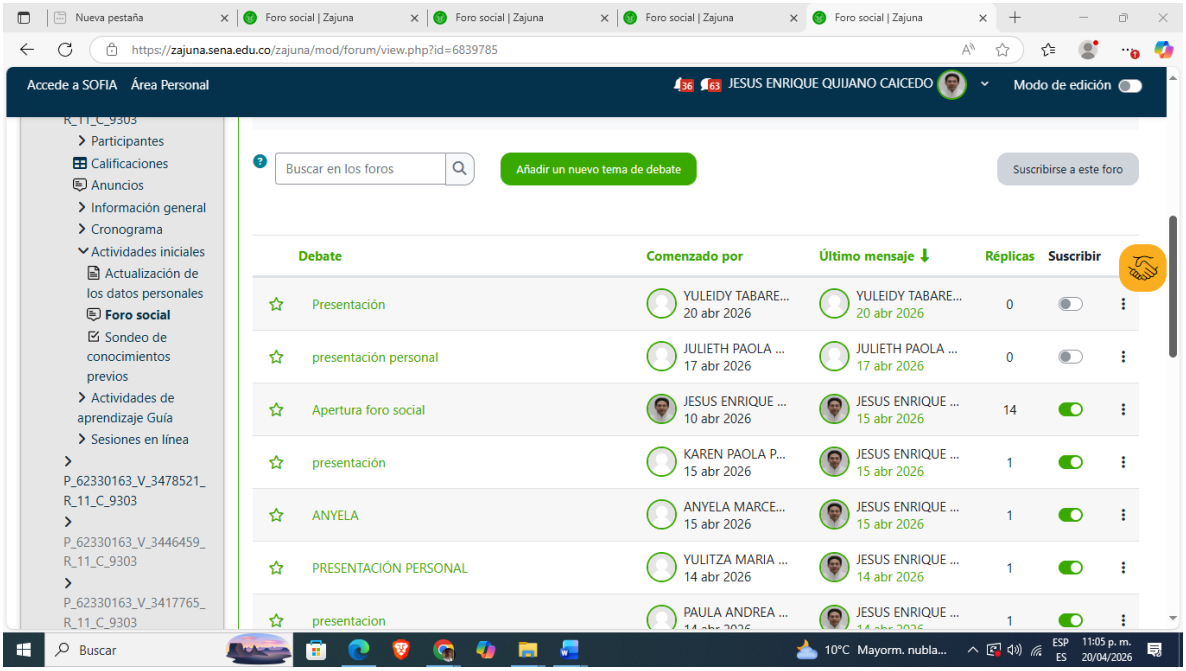

**FICHA 3478521**






**FICHA 3478522**



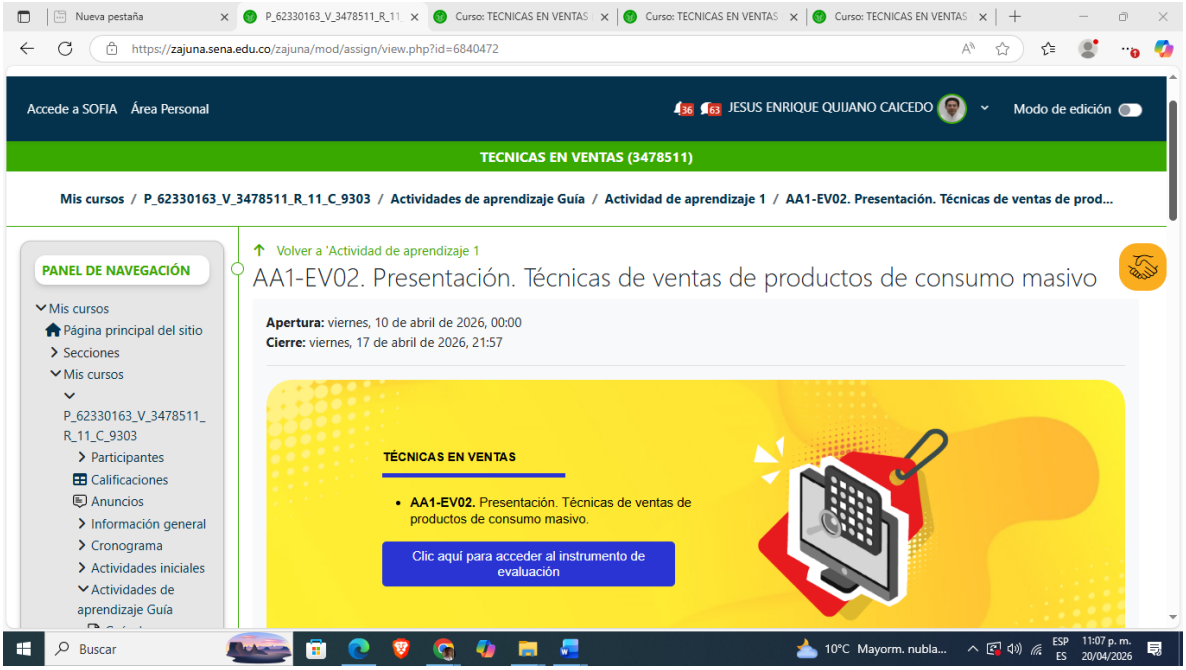


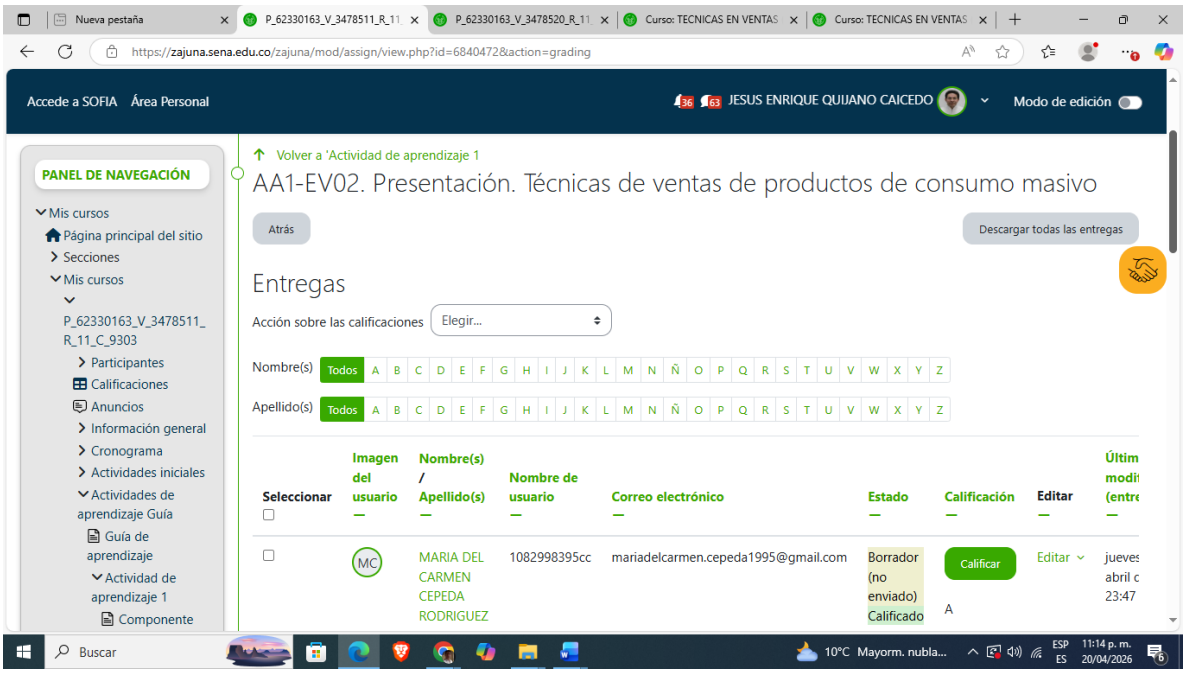

**DURANTE EL PROCESO FORMATIVO**

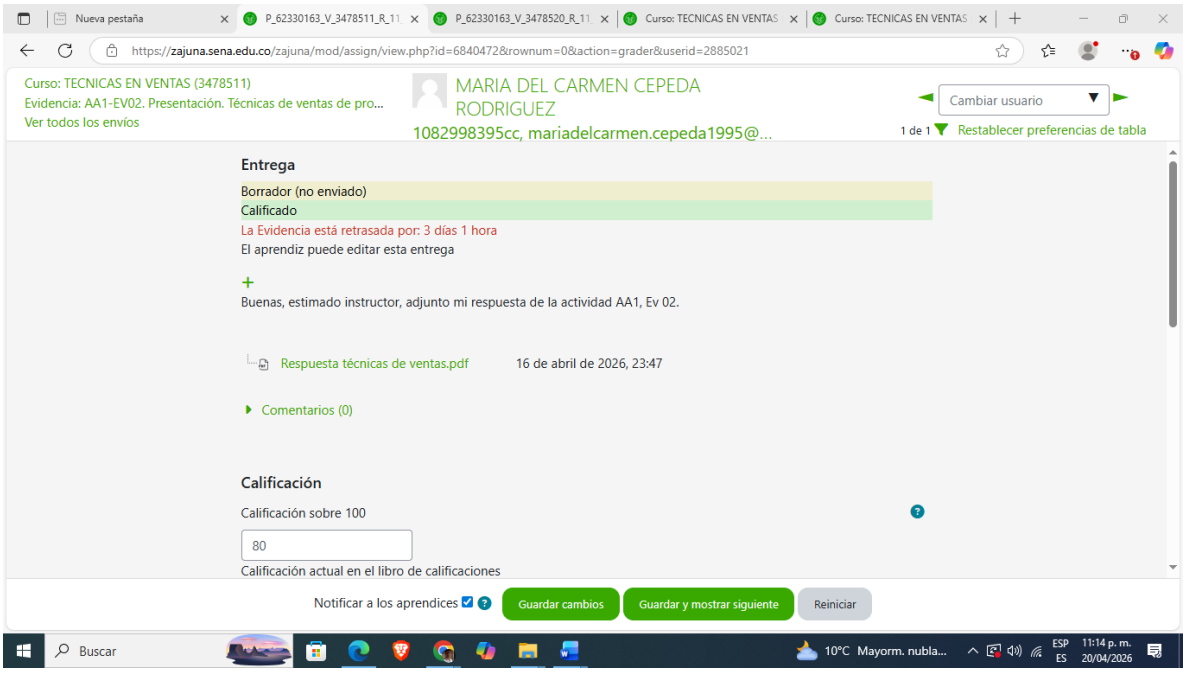
**RETROALIMENACIÒN ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE**

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

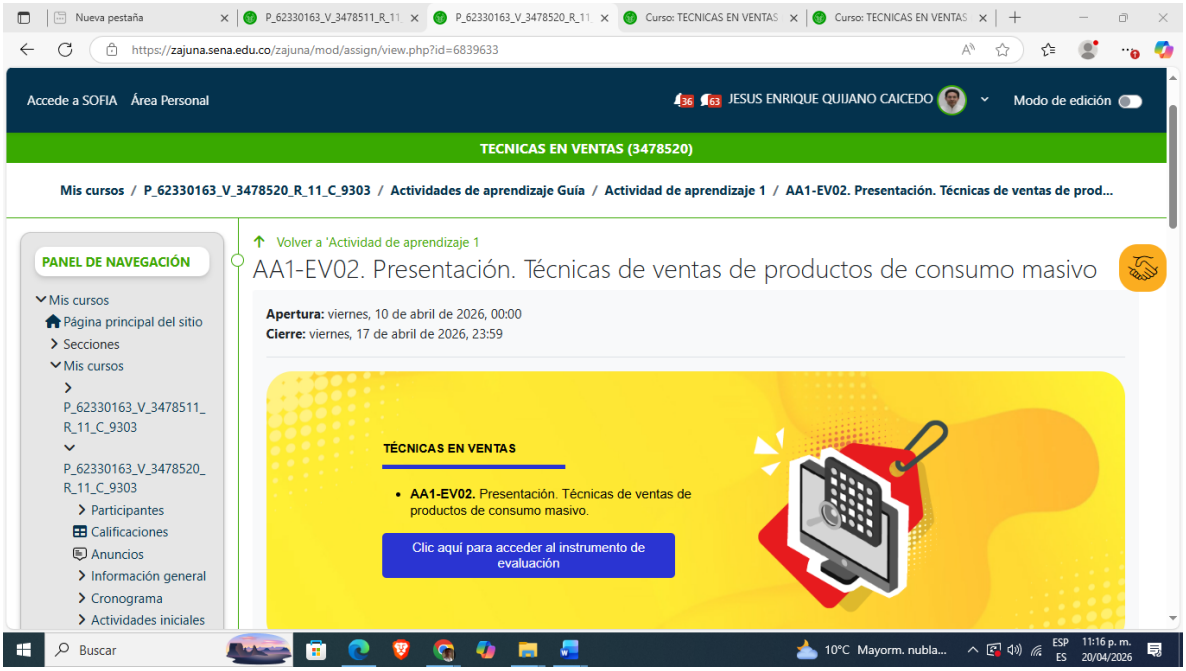
FICHA 3478511

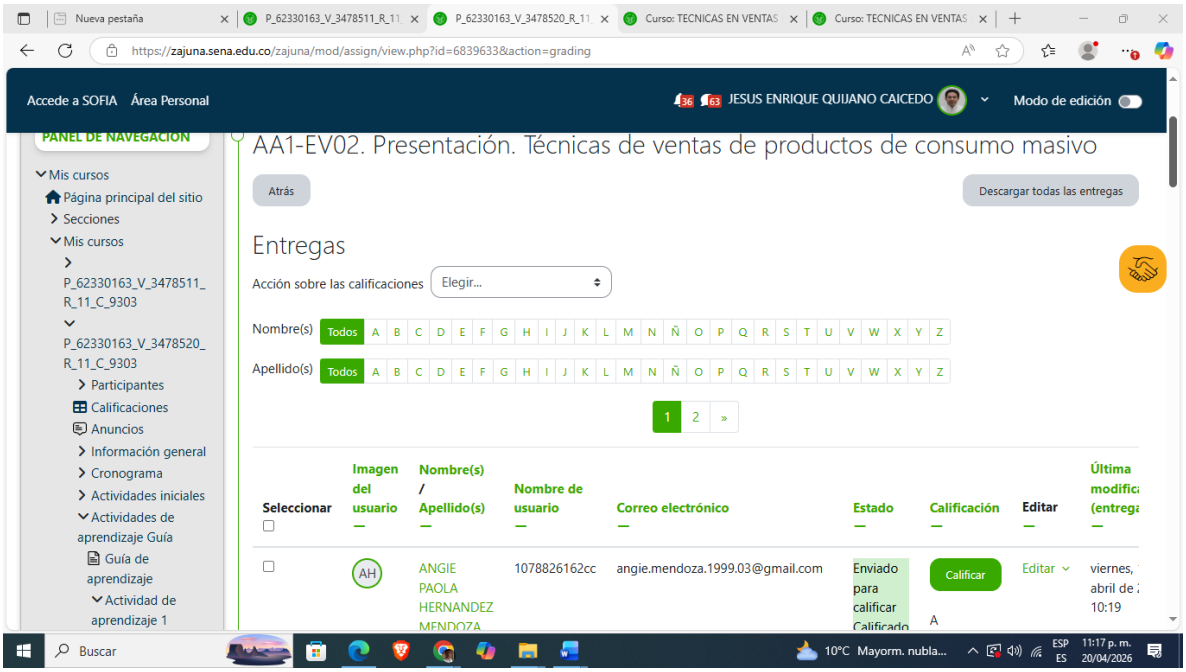


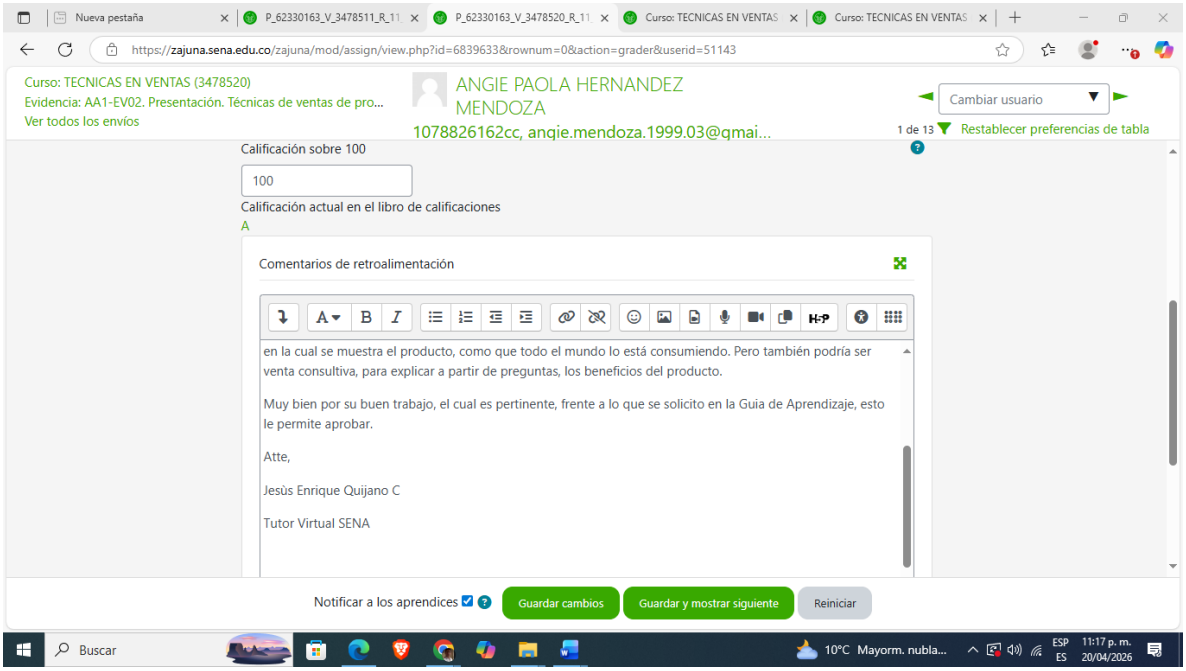


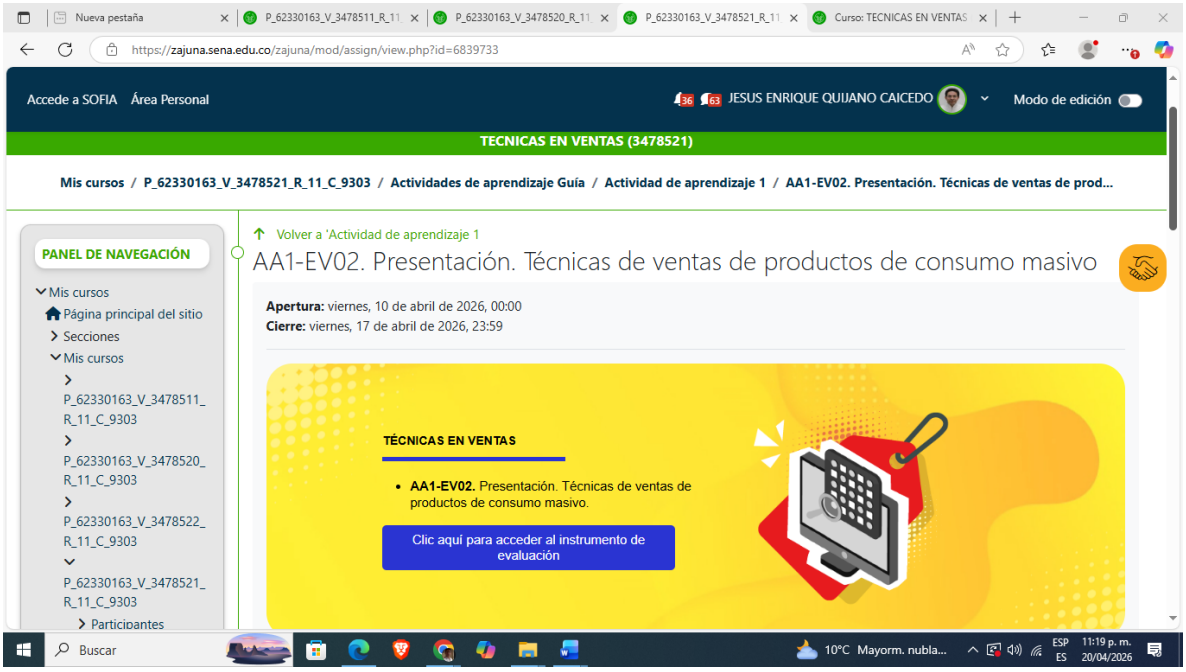

**FICHA 3478520**

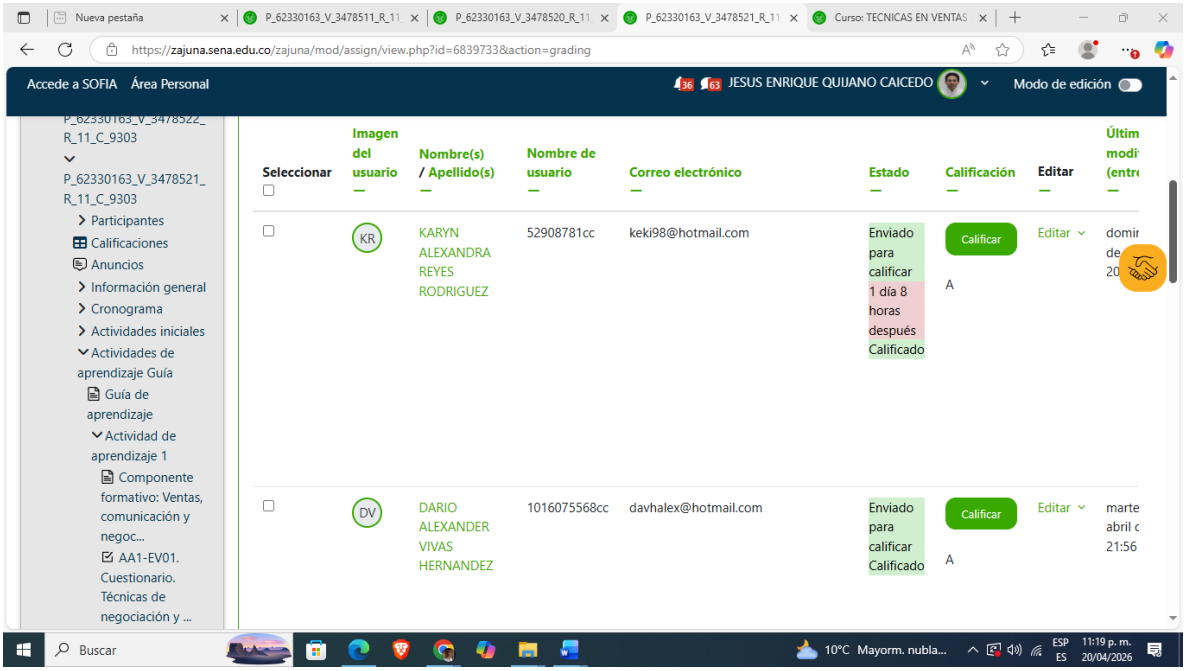

Nueva pestaña
https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=6839633
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
TECNICAS EN VENTAS (3478520)
Mis cursos / P_62330163_V_3478520_R_11_C_9303 / Actividades de aprendizaje Guía / Actividad de aprendizaje 1 / AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de prod...
PANEL DE NAVEGACIÓN
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
P_62330163_V_3478511_R_11_C_9303
P_62330163_V_3478520_R_11_C_9303
Participantes
Calificaciones
Anuncios
Información general
Cronograma
Actividades iniciales
Volver a 'Actividad de aprendizaje 1
AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de productos de consumo masivo
Apertura: viernes, 10 de abril de 2026, 00:00
Cierre: viernes, 17 de abril de 2026, 23:59
TÉCNICAS EN VENTAS
AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de productos de consumo masivo.
Clic aquí para acceder al instrumento de evaluación
Buscar
10°C Mayorm. nubla...
ESP ES
11:16 p. m. 20/04/2026

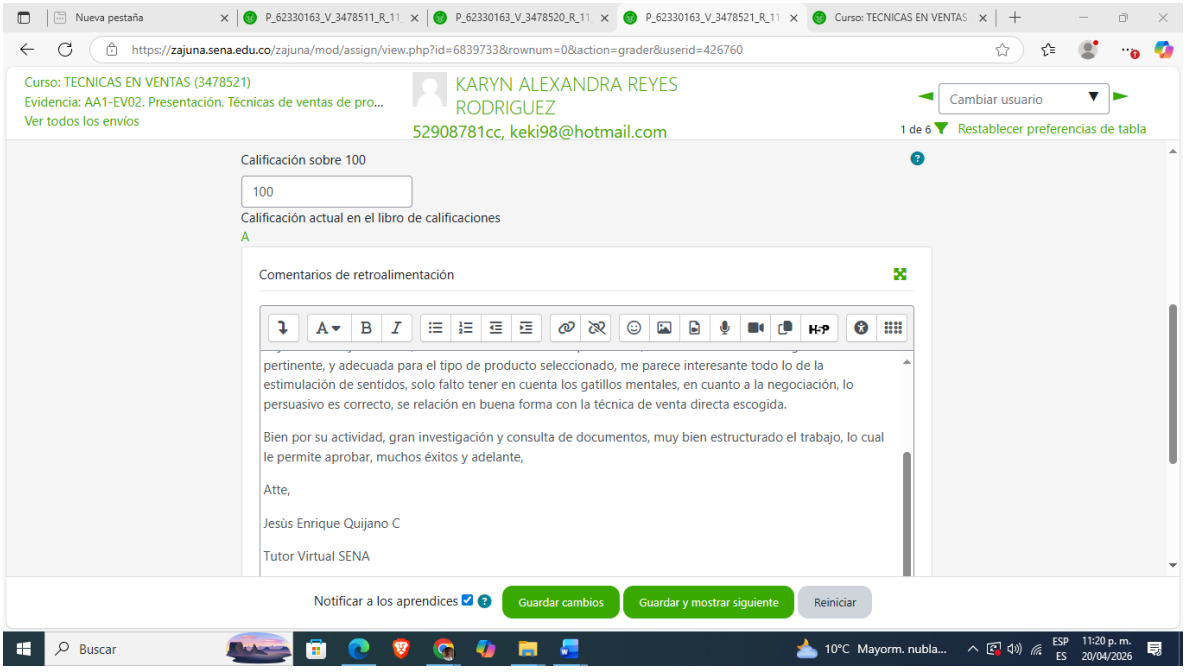

Nueva pestaña
https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=6839633&action=grading
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
PANEL DE NAVEGACIÓN
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
P_62330163_V_3478511_R_11_C_9303
P_62330163_V_3478520_R_11_C_9303
Participantes
Calificaciones
Anuncios
Información general
Cronograma
Actividades iniciales
Actividades de aprendizaje Guía
Guía de aprendizaje
Actividad de aprendizaje 1
AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de productos de consumo masivo
Atrás
Descargar todas las entregas
Entregas
Acción sobre las calificaciones
Elegir...
Nombre(s)
Apellido(s)
Todos
A B C D E F G H I J K L M N Ñ O P Q R S T U V W X Y Z
1 2 »
Seleccionar
Imagen del usuario
Nombre(s) / Apellido(s)
Nombre de usuario
Correo electrónico
Estado
Calificación
Editar
Última modifica (entrega
AH
ANGIE PAOLA HERNANDEZ MENDOZA
1078826162cc
angie.mendoza.1999.03@gmail.com
Enviado para calificar
Calificado
Calificar
Editar
viernes, abril de 2 10:19
A
Buscar
10°C Mayorm. nubla...
ESP ES
11:17 p. m. 20/04/2026



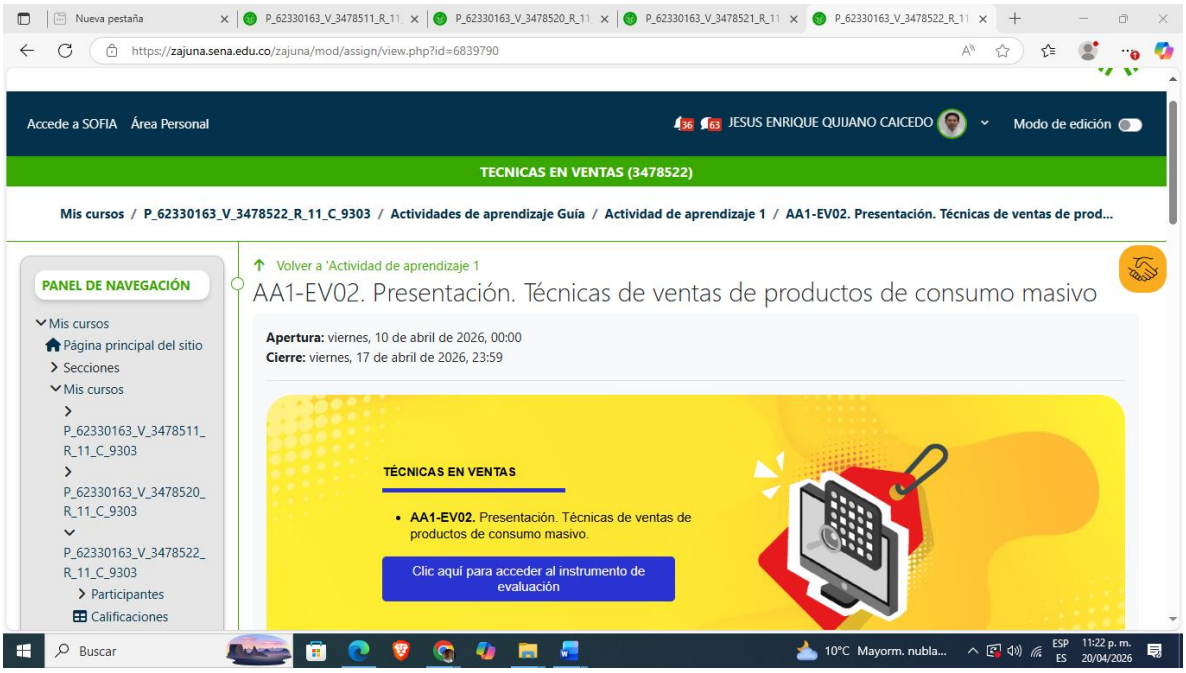

FICHA 3478521

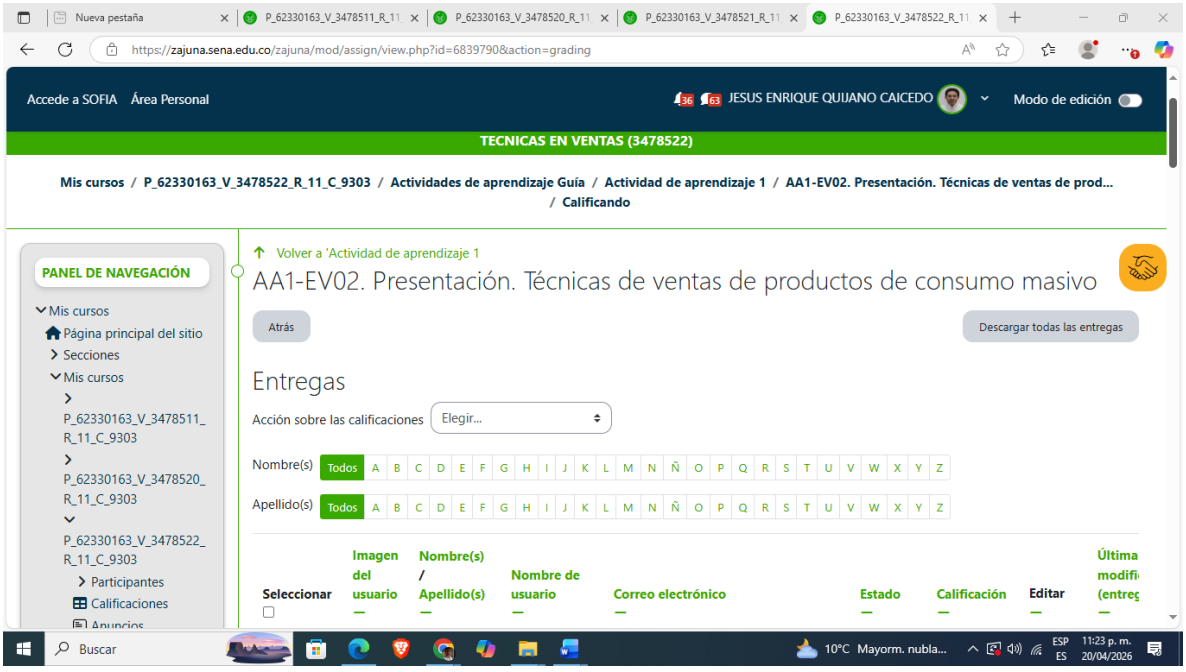


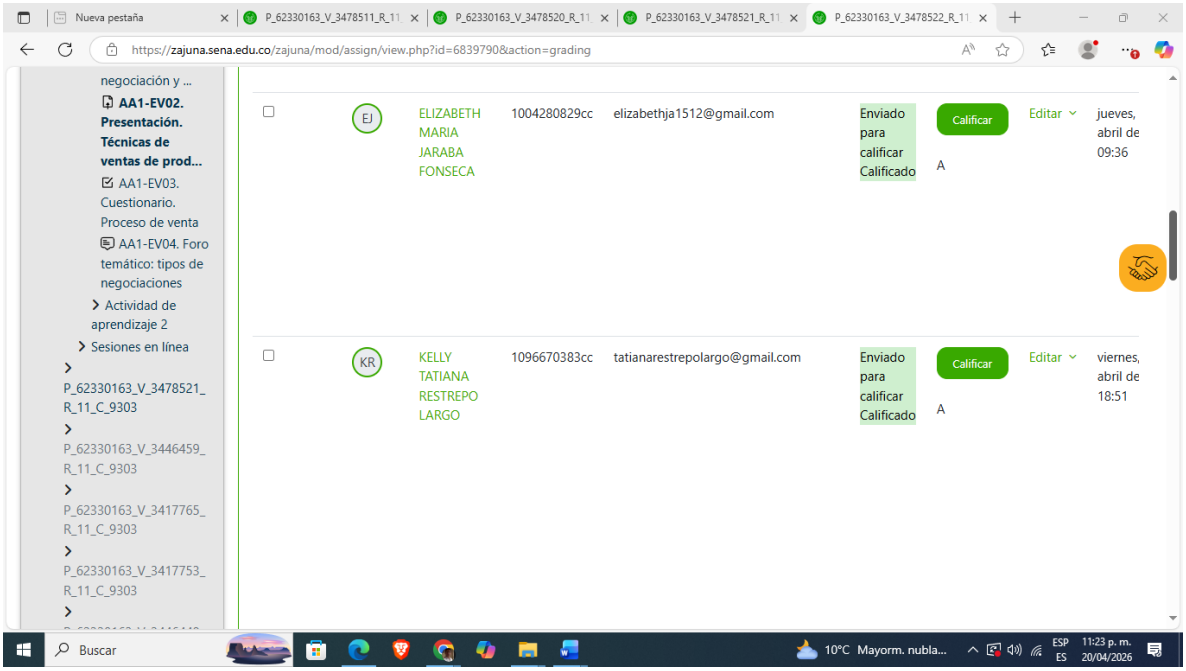

Nueva pestaña
https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=6839733&action=grading
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
P_62330163_V_3478522_R_11_C_9303
P_62330163_V_3478521_R_11_C_9303
Participantes
Calificaciones
Anuncios
Información general
Cronograma
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
Últim modi (entre
KR
KARYN ALEXANDRA REYES RODRIGUEZ
52908781cc
keki98@hotmail.com
Enviado para calificar
1 día 8 horas después
Calificado
Calificar
A
Editar
DV
DARIO ALEXANDER VIVAS HERNANDEZ
1016075568cc
davhalex@hotmail.com
Enviado para calificar
Calificado
Calificar
A
Editar
Buscar
10°C Mayorm. nubla...
ESP ES
11:19 p. m. 20/04/2026

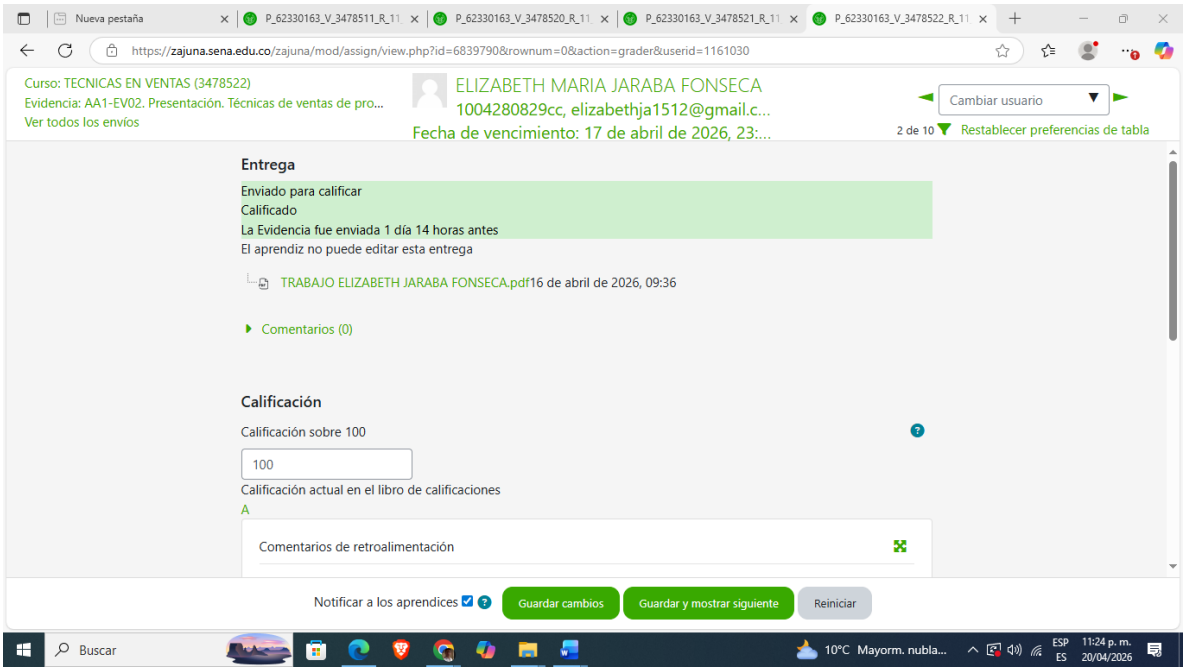

Nueva pestaña
https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=6839733&rownum=0&action=grader&userid=426760
Curso: TECNICAS EN VENTAS (3478521)
Evidencia: AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de pro...
Ver todos los envíos
KARYN ALEXANDRA REYES RODRIGUEZ
52908781cc, keki98@hotmail.com
Cambiar usuario
1 de 6
Restablecer preferencias de tabla
Calificación sobre 100
100
Calificación actual en el libro de calificaciones
A
Comentarios de retroalimentación
pertinente, y adecuada para el tipo de producto seleccionado, me parece interesante todo lo de la estimulación de sentidos, solo falto tener en cuenta los gatillos mentales, en cuanto a la negociación, lo persuasivo es correcto, se relación en buena forma con la técnica de venta directa escogida.
Bien por su actividad, gran investigación y consulta de documentos, muy bien estructurado el trabajo, lo cual le permite aprobar, muchos éxitos y adelante,
Atte,
Jesùs Enrique Quijano C
Tutor Virtual SENA
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
10°C Mayorm. nubla...
ESP ES
11:20 p. m. 20/04/2026

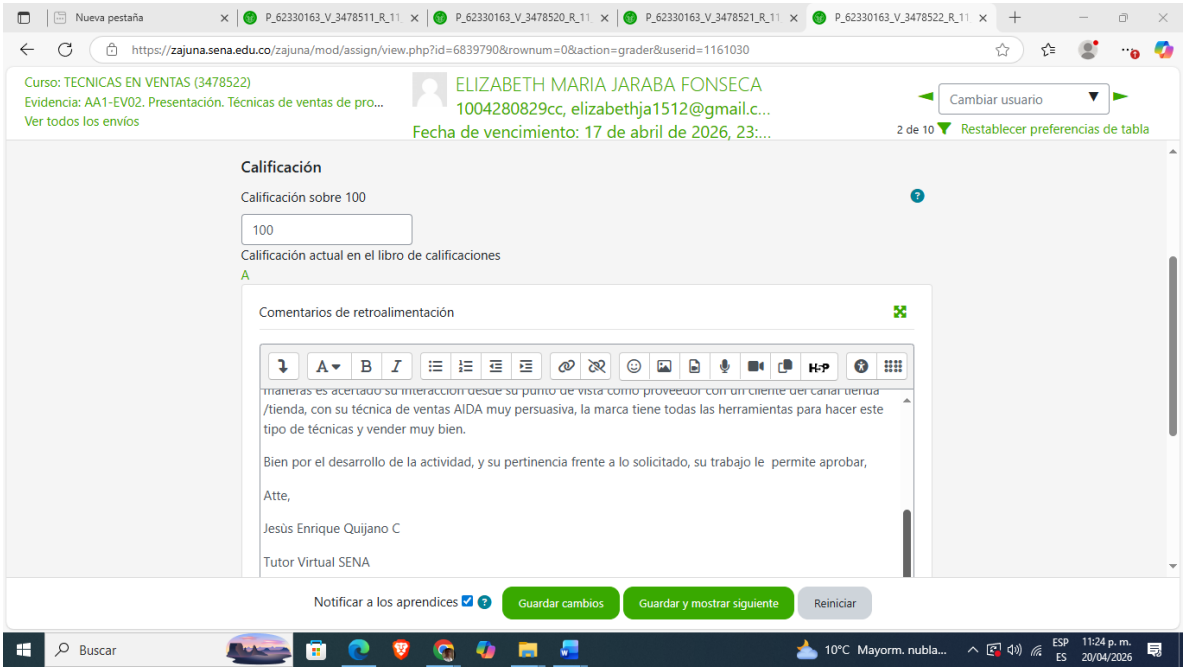
FICHA 3478522



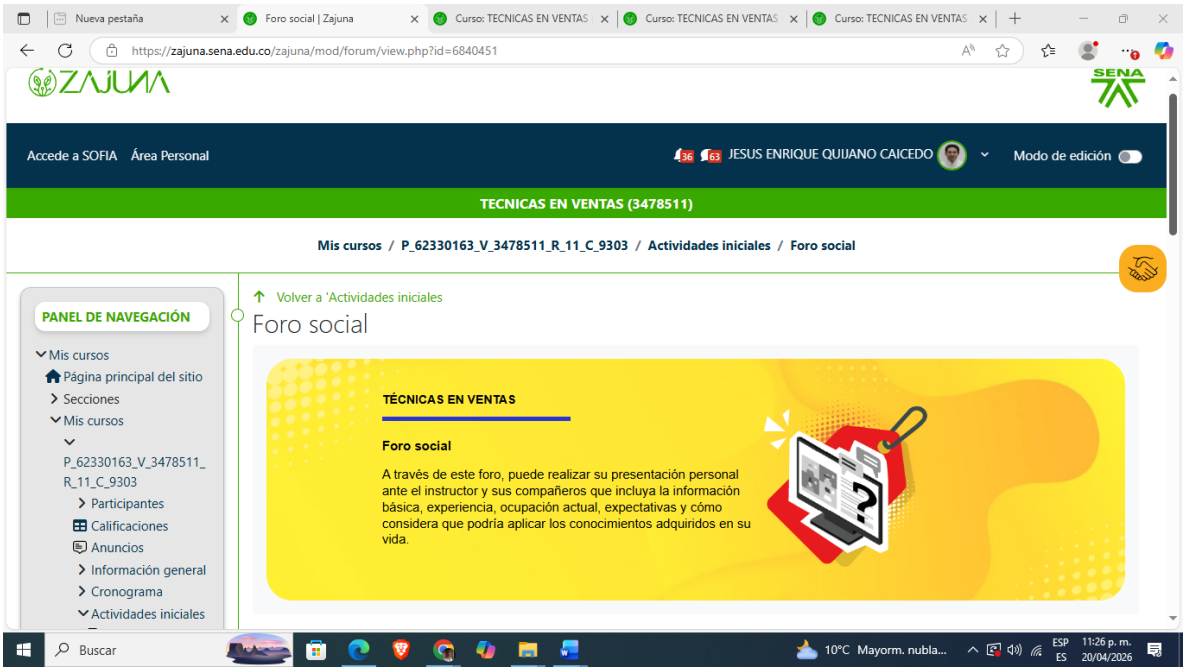

Nueva pestaña
https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=6839790&action=grading
negociación y ...
AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de prod...
AA1-EV03. Cuestionario. Proceso de venta
AA1-EV04. Foro temático: tipos de negociaciones
Actividad de aprendizaje 2
Sesiones en línea
P_62330163_V_3478521_R_11_C_9303
P_62330163_V_3446459_R_11_C_9303
P_62330163_V_3417765_R_11_C_9303
P_62330163_V_3417753_R_11_C_9303
EJ
ELIZABETH MARIA JARABA FONSECA
1004280829cc
elizabethja1512@gmail.com
Enviado para calificar
Calificado
Calificar
Editar
A
jueves, abril de 09:36
KR
KELLY TATIANA RESTREPO LARGO
1096670383cc
tatianarestrepolargo@gmail.com
Enviado para calificar
Calificado
Calificar
Editar
A
viernes, abril de 18:51
Buscar
10°C Mayorm. nubla...
ESP ES
11:23 p. m. 20/04/2026

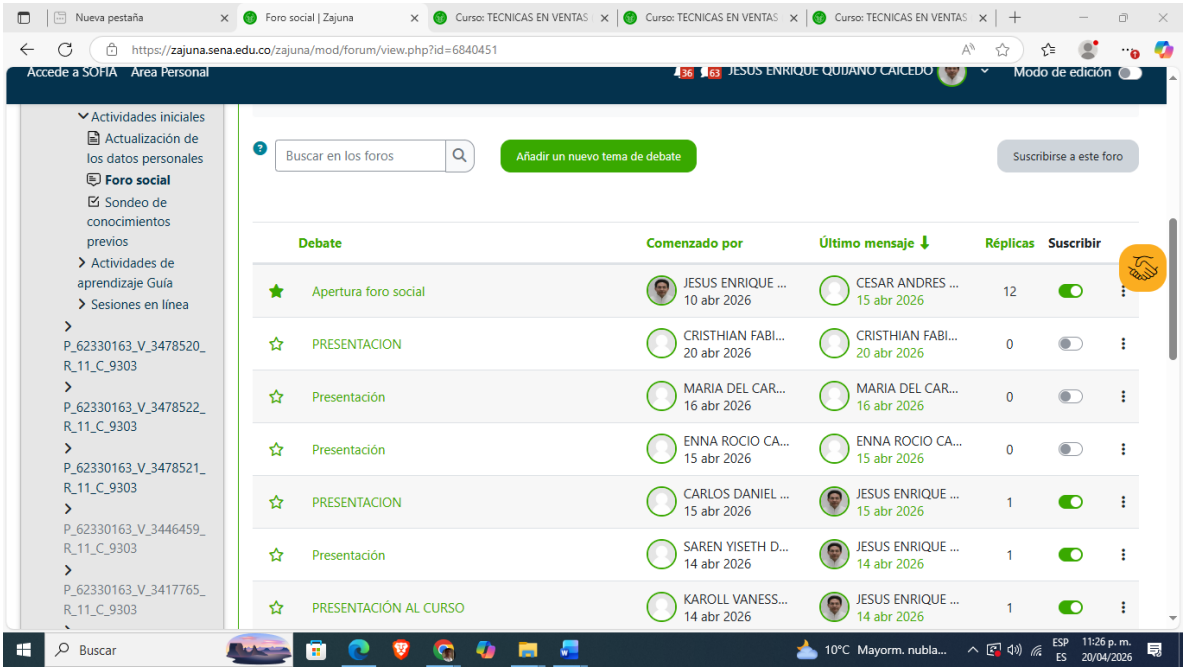

Nueva pestaña
https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=6839790&rownum=0&action=grader&userid=1161030
Curso: TECNICAS EN VENTAS (3478522)
Evidencia: AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de pro...
Ver todos los envíos
ELIZABETH MARIA JARABA FONSECA
1004280829cc, elizabethja1512@gmail.c...
Fecha de vencimiento: 17 de abril de 2026, 23:...
Cambiar usuario
2 de 10
Restablecer preferencias de tabla
Entrega
Enviado para calificar
Calificado
La Evidencia fue enviada 1 día 14 horas antes
El aprendiz no puede editar esta entrega
TRABAJO ELIZABETH JARABA FONSECA.pdf16 de abril de 2026, 09:36
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
10°C Mayorm. nubla...
ESP ES
11:24 p. m. 20/04/2026



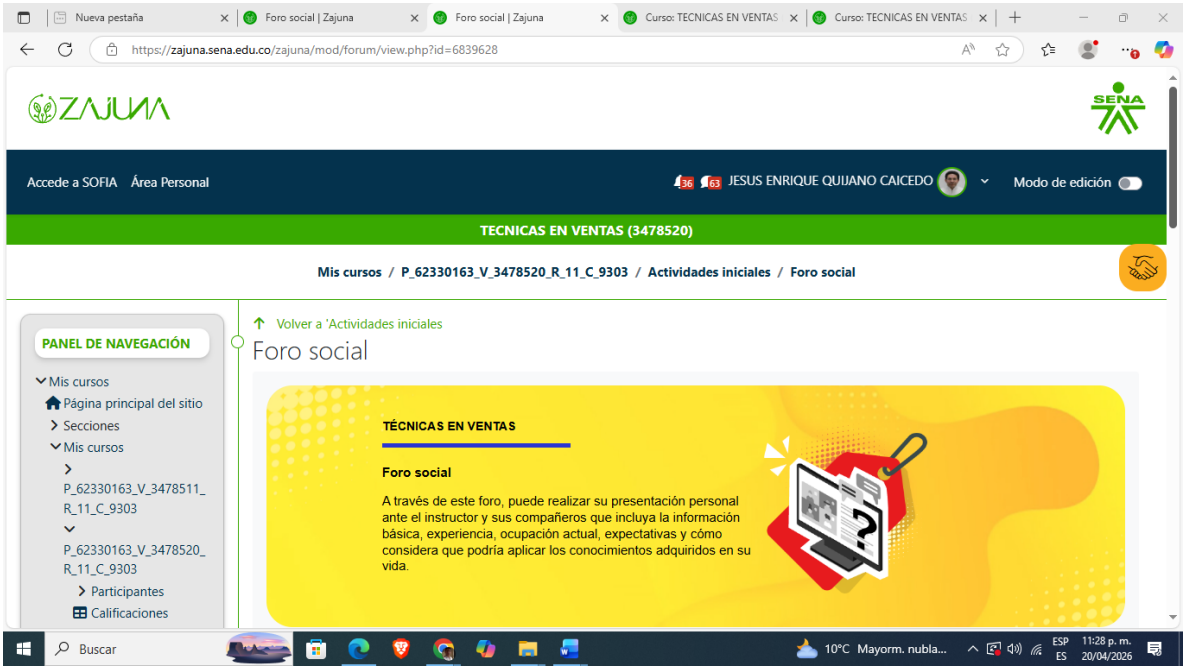

## RETROALIMENTACIÒN Y MODERACION DE FOROS

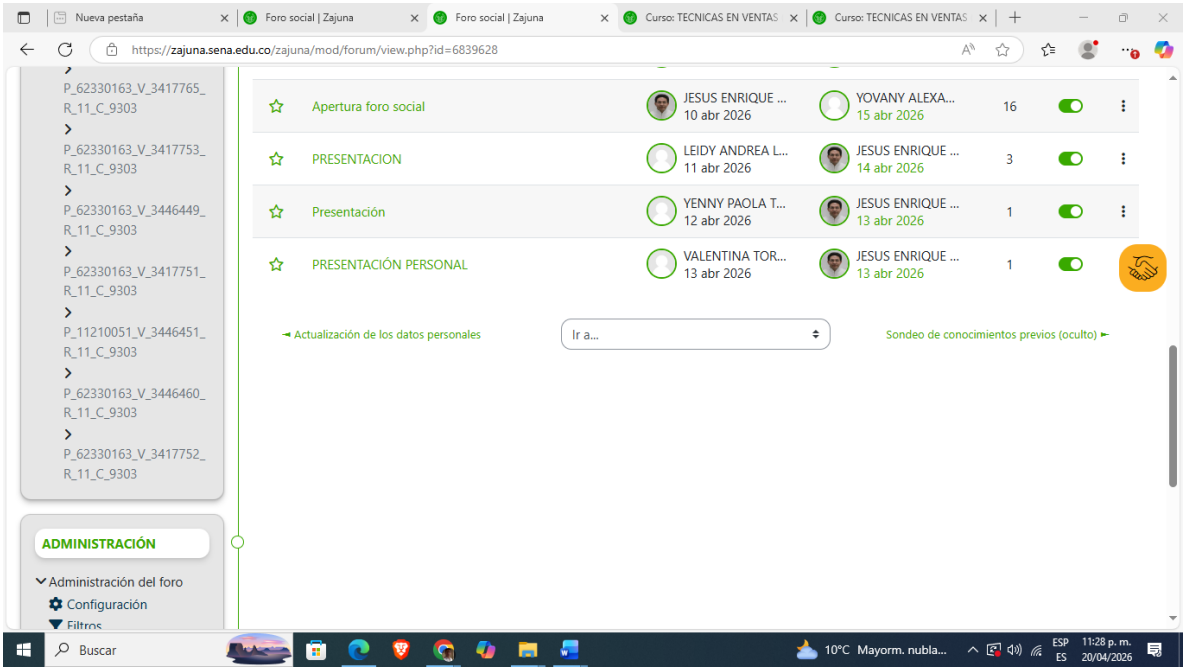
## FICHAS 3478511 TECNICAS EN VENTAS



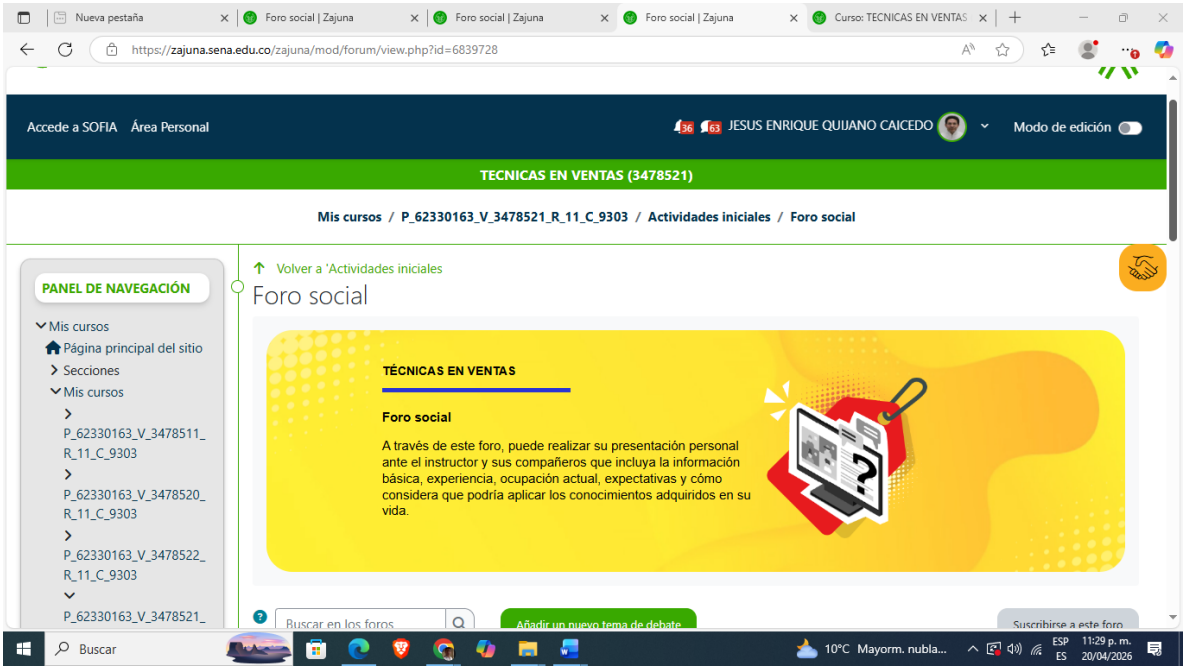


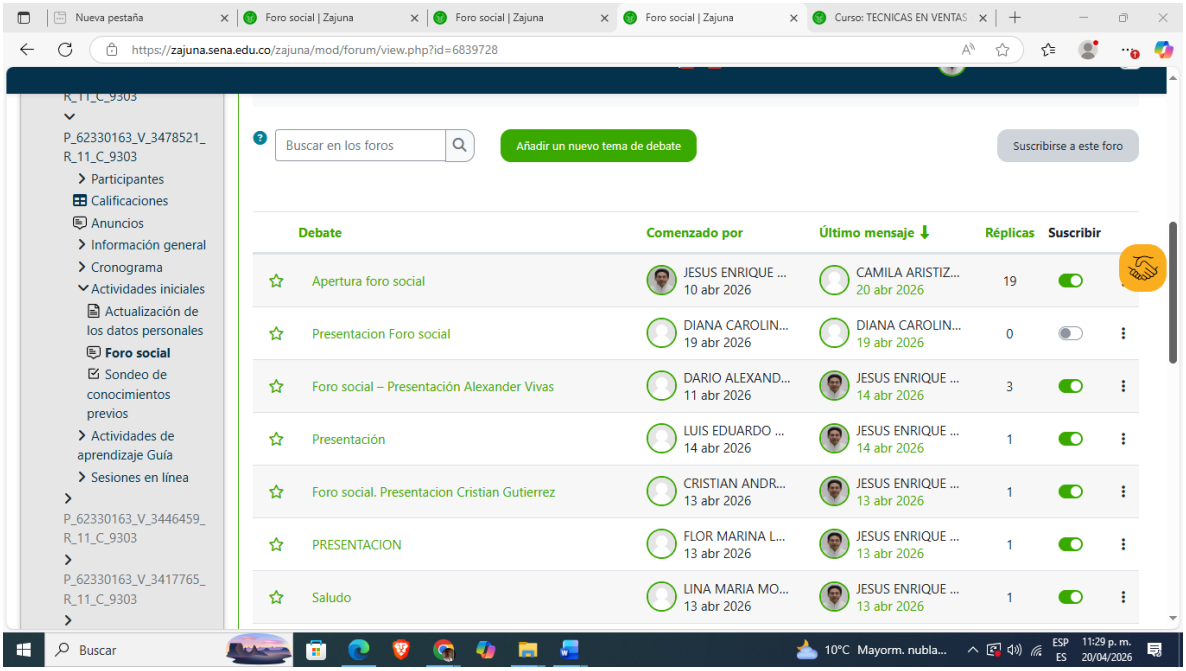

## FICHA 3478520



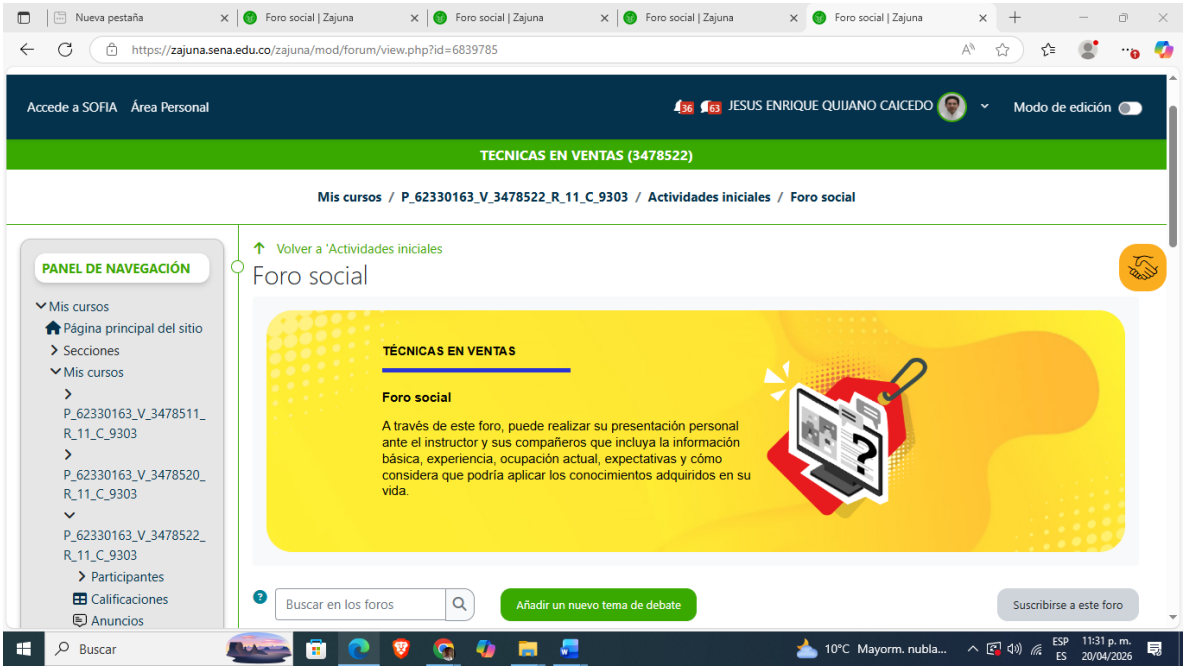


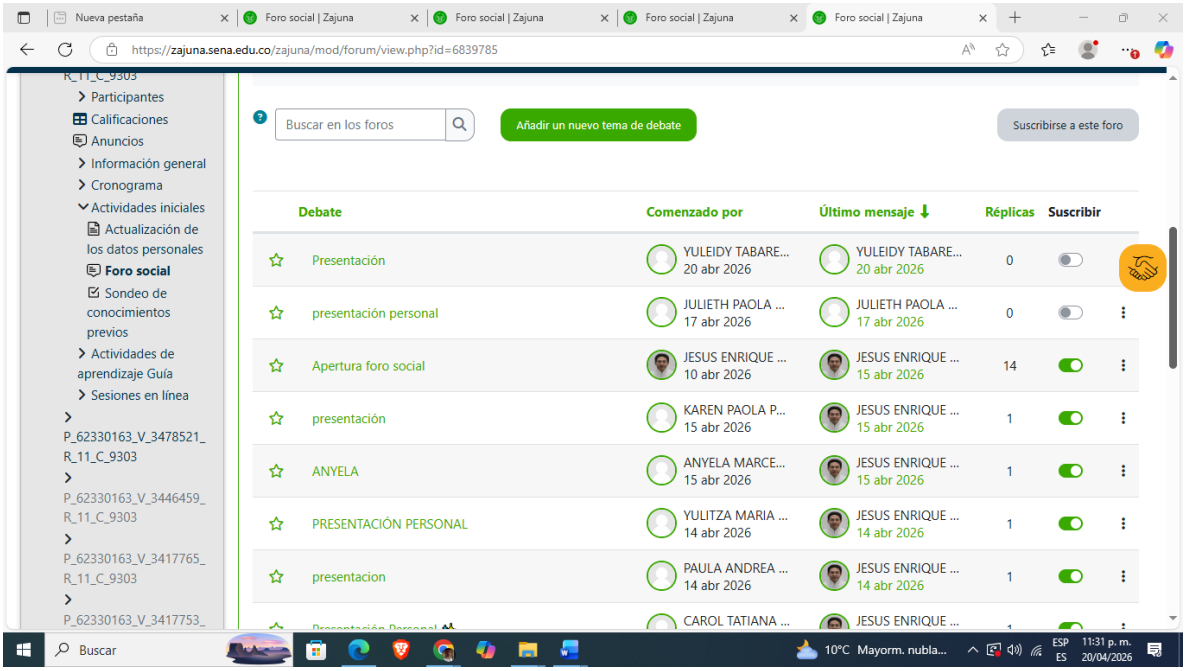

FICHA 3478521





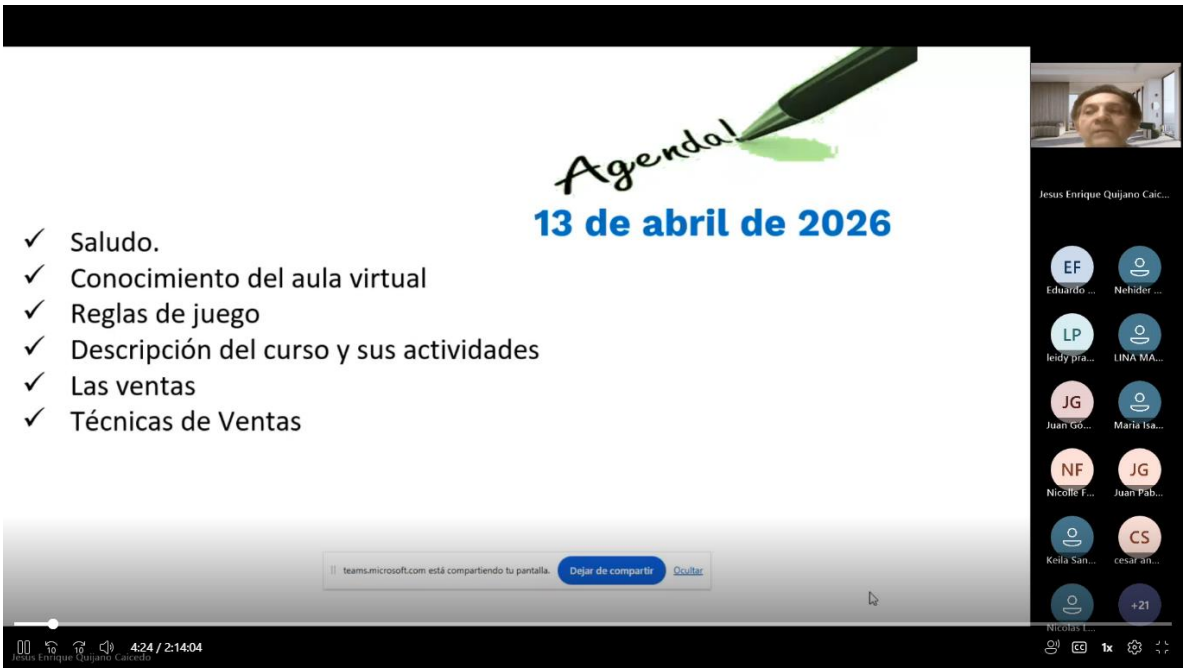

FICHA 3478522

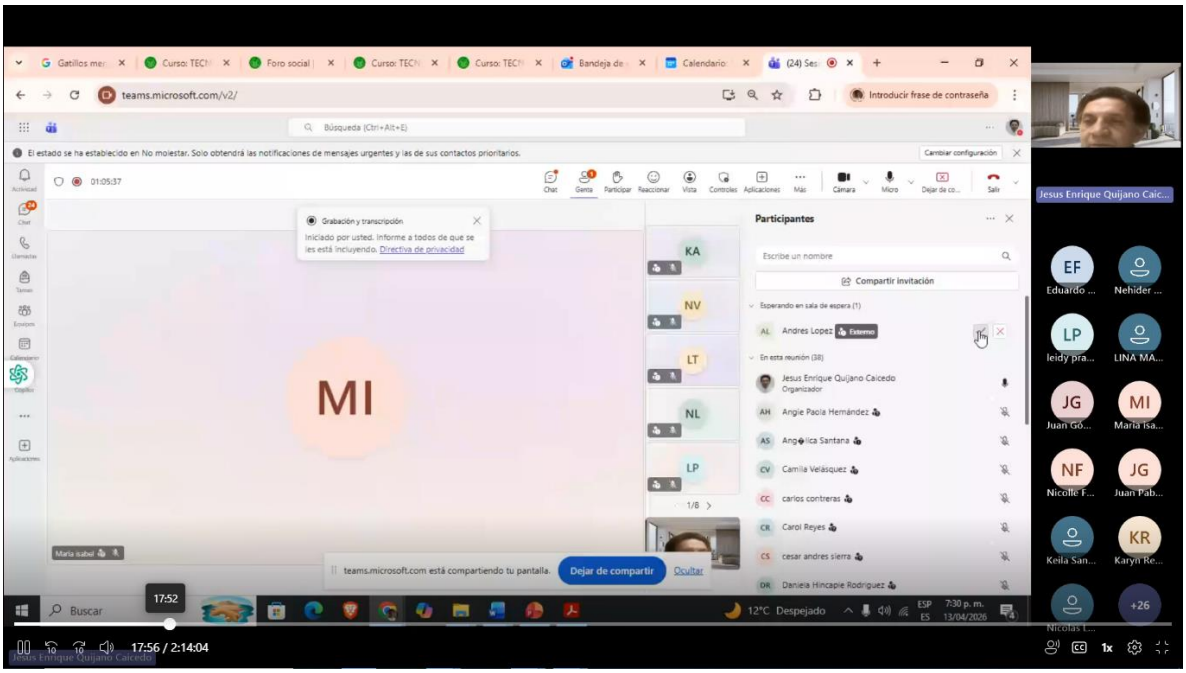


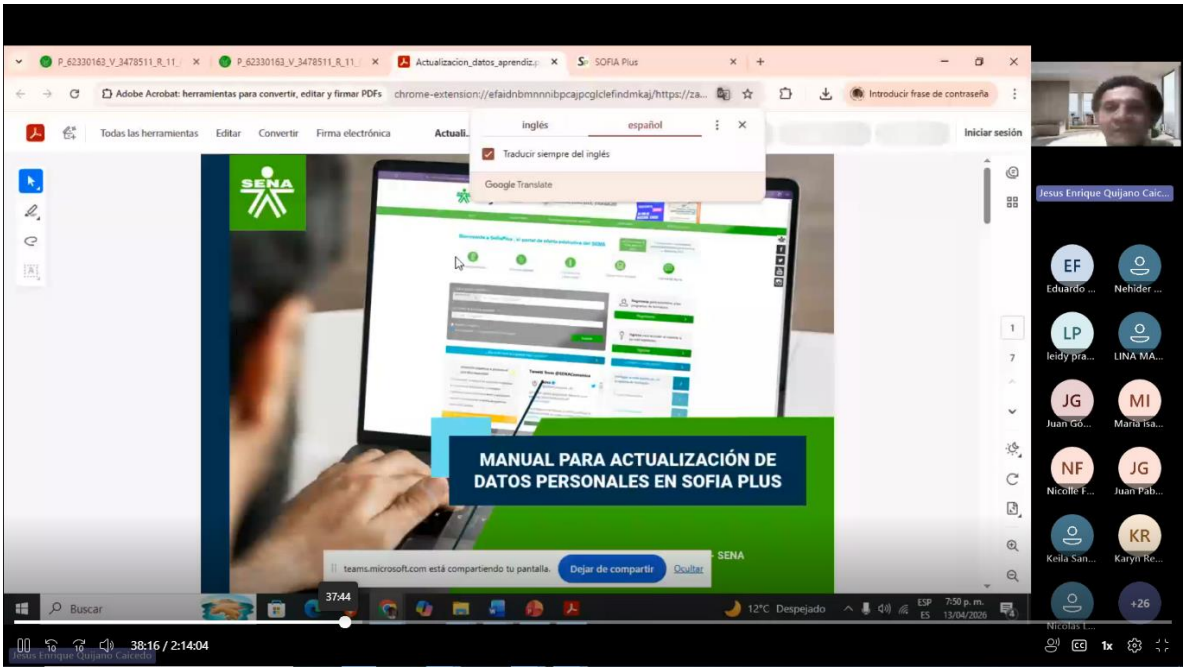


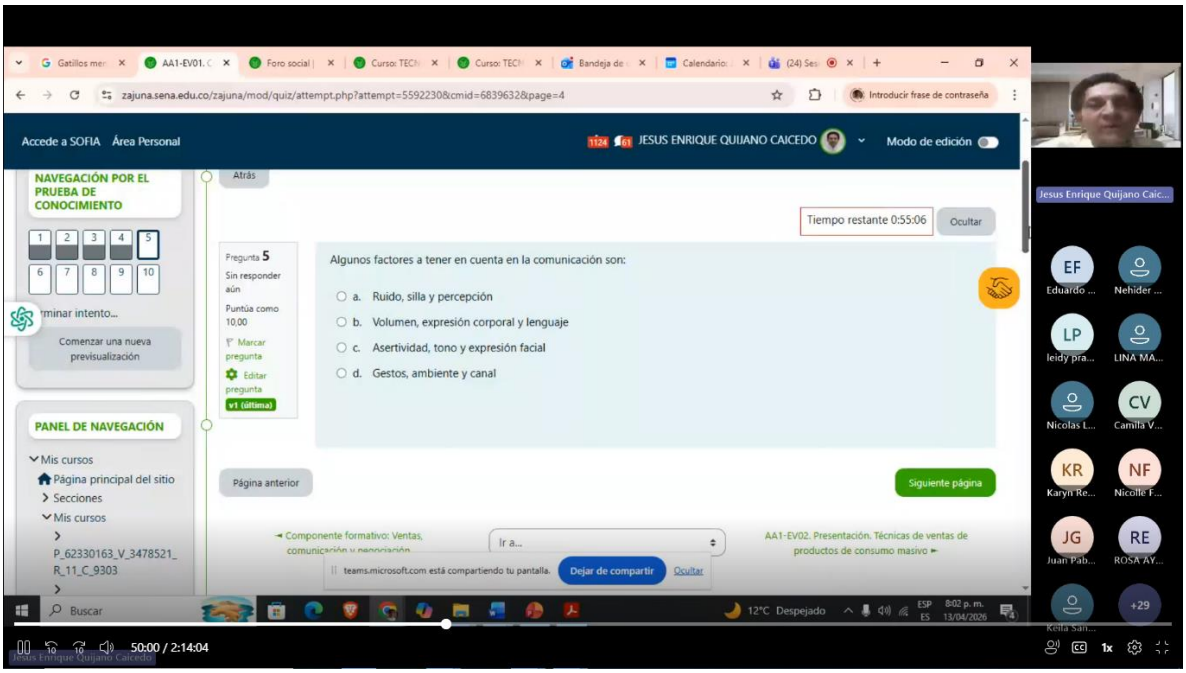

**SESIONES EN LINEA FICHAS 3478511, 3478520, 3478521, 3478522, TECNICAS DE VENTAS**

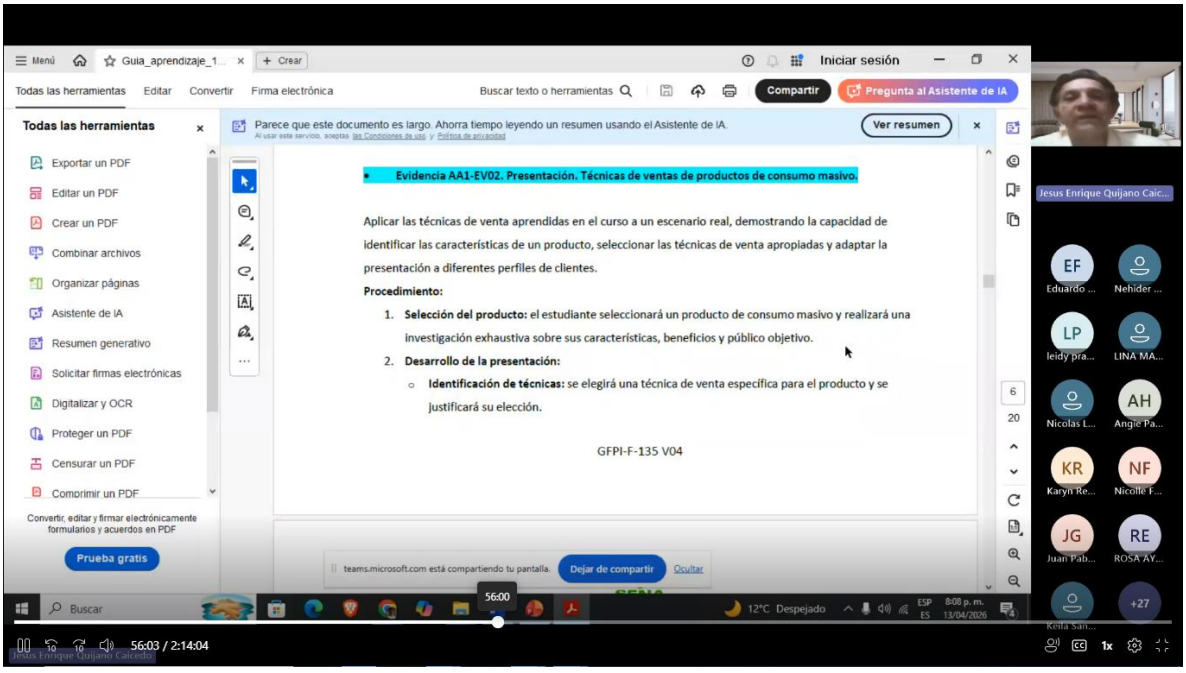
**SESION EN LINEA DE BIENVENIDA A LA FORMACION Y UNIDAD 1**

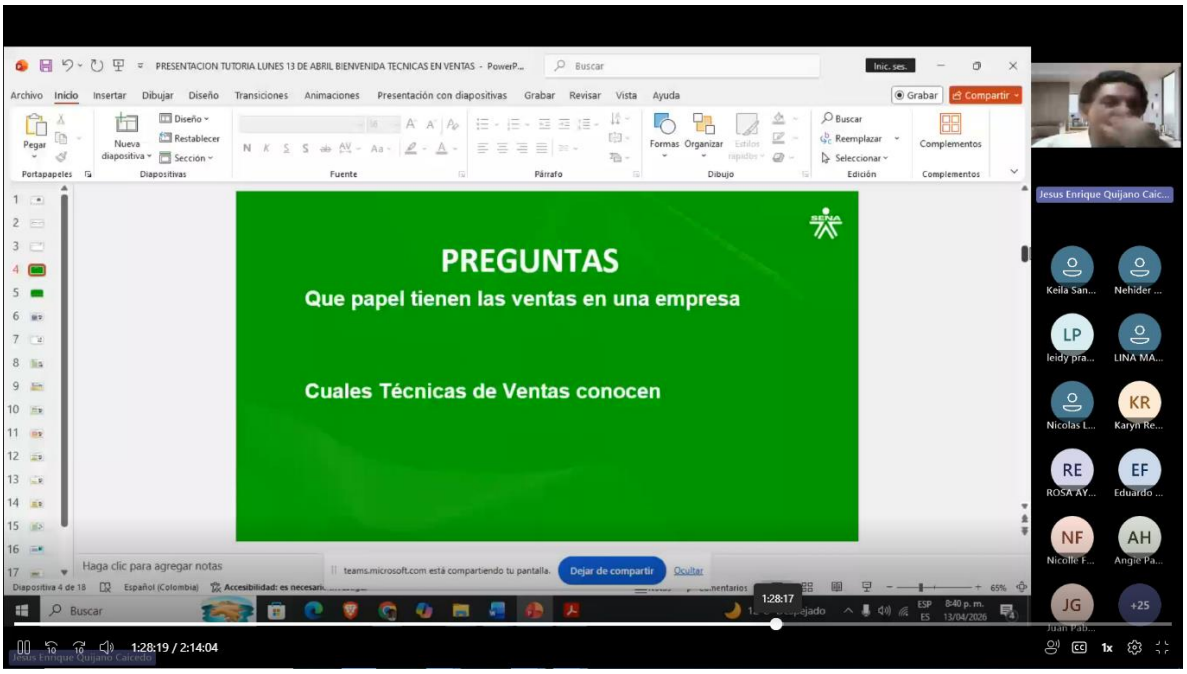



teams.microsoft.com/v2/
Introducir frase de contraseña
Participantes
Compartir invitación
MI
teams.microsoft.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
17:52
17:56 / 2:14:04


Adobe Acrobat: herramientas para convertir, editar y firmar PDFs
Introducir frase de contraseña
inglés
español
Traducir siempre del inglés
Google Translate
MANUAL PARA ACTUALIZACIÓN DE DATOS PERSONALES EN SOFIA PLUS
SENA
teams.microsoft.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
37:44
38:16 / 2:14:04


zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/quiz/attempt.php?attempt=5592230&cmid=6839632&page=4
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
NAVEGACIÓN POR EL PRUEBA DE CONOCIMIENTO
Atrás
Tiempo restante 0:55:06
Ocultar
Pregunta 5
Sin responder aún
Puntúa como 10,00
Marcar pregunta
Editar pregunta
v1 (última)
Algunos factores a tener en cuenta en la comunicación son:
a. Ruido, silla y percepción
b. Volumen, expresión corporal y lenguaje
c. Asertividad, tono y expresión facial
d. Gestos, ambiente y canal
Comenzar una nueva previsualización
PANEL DE NAVEGACIÓN
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
Página anterior
Siguiente página
Componente formativo: Ventas, comunicación y negociación
Ir a...
AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de productos de consumo masivo
teams.microsoft.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
Buscar
12°C Despejado
50:00 / 2:14:04
Jesus Enrique Quijano Caic...
EF Eduardo ...
Nehider ...
LP leidy pra...
LINA MA...
Nicolas L...
CV Camila V...
KR Karyn Re...
NF Nicolle F...
JG Juan Pab...
RE ROSA AY...
+29


Menú
Guia_aprendizaje_1...
Crear
Iniciar sesión
Todas las herramientas
Editar
Convertir
Firma electrónica
Buscar texto o herramientas
Compartir
Pregunta al Asistente de IA
Todas las herramientas
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
Evidencia AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de productos de consumo masivo.
Aplicar las técnicas de venta aprendidas en el curso a un escenario real, demostrando la capacidad de identificar las características de un producto, seleccionar las técnicas de venta apropiadas y adaptar la presentación a diferentes perfiles de clientes.
Procedimiento:
1. Selección del producto: el estudiante seleccionará un producto de consumo masivo y realizará una investigación exhaustiva sobre sus características, beneficios y público objetivo.
2. Desarrollo de la presentación:
o Identificación de técnicas: se elegirá una técnica de venta específica para el producto y se justificará su elección.
GFPI-F-135 V04
teams.microsoft.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
56:00
Buscar
12°C Despejado
56:03 / 2:14:04
Jesus Enrique Quijano Caic...
EF Eduardo ...
Nehider ...
LP leidy pra...
LINA MA...
Nicolas L...
AH Angie Pa...
KR Karyn Re...
NF Nicolle F...
JG Juan Pab...
RE ROSA AY...
+27


PRESENTACION TUTORIA LUNES 13 DE ABRIL BIENVENIDA TECNICAS EN VENTAS - PowerP...
PREGUNTAS
Que papel tienen las ventas en una empresa
Cuales Técnicas de Ventas conocen
Haga clic para agregar notas
teams.microsoft.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
1:28:17
1:28:19 / 2:14:04
Jesus Enrique Quijano Caic...
Keila San...
Nehider ...
leidy pra...
LINA MA...
Nicolas L...
Karyn Re...
ROSA AY...
Eduardo ...
Nicolle F...
Angie Pa...
+25


LAS VENTAS
Qué son las ventas?
Hoy en día, las ventas ya no se entienden solo como “vender algo y cobrar”. La definición más actual y aceptada va por este lado:
Las ventas son el proceso estratégico de identificar, comprender y satisfacer las necesidades de un cliente mediante el intercambio de valor, construyendo relaciones sostenibles que generen beneficios tanto para el cliente como para la empresa.
Dicho en palabras más simples 👇
Vender es ayudar al cliente a resolver un problema o cumplir un deseo, de una forma rentable y repetible para el negocio.
ONLINE
OFFLINE
STORE
Vs
1:35:20
1:35:22 / 2:14:04
Jesus Enrique Quijano Caic...
Keila San...
Nehider ...
leidy pra...
LINA MA...
Nicolas L...
Karyn Re...
Daniela ...
Eduardo ...
Nicolle F...
Andres L...
+25

## 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





1:40:18

1:40:21 / 2:14:04



Jesus Enrique Quijano Caic...

Keila San... Nehider ...
LP leidy pra... LINA MA...
Nicolas L... KR Karyn Re...
DR Daniela ... EF Eduardo ...
NF Nicolle F... Andres L...
JG Juan Pab... +25

## LAS VENTAS

**Comparación rápida**

**ANTES Y DESPUES EN LAS VENTAS**

**ENFOQUE ACTUAL**

•Antes: *"Convencer al cliente de comprar"*
•Ahora: *"Entender al cliente y crear valor para que quiera comprar"*




ANTES: cómo se entendían las ventas

- **Transacción puntual**
- **Enfoque en el producto** (características, precio, stock)
- **Vendedor habla – cliente escucha**
- **Presión y persuasión** ("cierre rápido")
- **Éxito medido solo en cantidad vendida**
- **Poca o ninguna relación posterior**

*Objetivo principal:* vender hoy, sin pensar mucho en mañana.

1:50:38

1:50:40 / 2:14:04



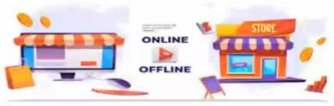
Jesus Enrique Quijano Caic...

Keila San... Nehider ...
LP leidy pra... LINA MA...
Nicolas L... KR Karyn Re...
RE ROSA AY... EF Eduardo ...
NF Nicolle F... Andres L...
JG Juan Pab... +23

# TÈCNICAS DE VENTAS

**Qué son las técnicas de ventas?**

Las **técnicas de ventas** son el **conjunto de métodos, estrategias y acciones** que utiliza un vendedor o un negocio para **atraer clientes, persuadirlos y lograr la compra**, satisfaciendo una necesidad del consumidor y cumpliendo los objetivos comerciales.







**¿Qué son las técnicas de ventas?**
Son **métodos y acciones que usa el vendedor** para influir de manera positiva en la decisión de compra del cliente, **sin presionar**, generando confianza y valor.



1:54:04 / 2:14:04

# TIPOS DE VENTAS

**2. Venta Online** (venta digital o e-commerce)

**2. Venta Online (venta digital o e-commerce)**
Es la **venta a través de Internet**, sin necesidad de que vendedor y comprador estén en el mismo lugar.

**•Características:**

- Se realiza mediante plataformas digitales (páginas web, redes sociales, apps).
- El pago se hace con medios electrónicos (tarjeta, billeteras digitales, transferencias en línea).
- El producto se envía al domicilio o el servicio se entrega digitalmente.
- Comunicación por chat, correo o






2:04:35 / 2:14:04

# TIPOS DE VENTAS

1. Venta Offline (venta presencial o tradicional)

Es la **venta física**, donde comprador y vendedor interactúan en un espacio real.

**•Características:**

- Requiere contacto cara a cara o, al menos, presencia física.
- El producto o servicio se entrega en el momento o se coordina en persona.
- Pago normalmente con efectivo, tarjeta o transferencia bancaria directa.
- Experiencia más sensorial: el cliente puede ver, tocar, probar el producto.

**•Ejemplos:**

- Comprar ropa en una tienda.
- Adquirir un carro en un concesionario.
- Venta puerta a puerta.
- Reservar un servicio en una oficina.

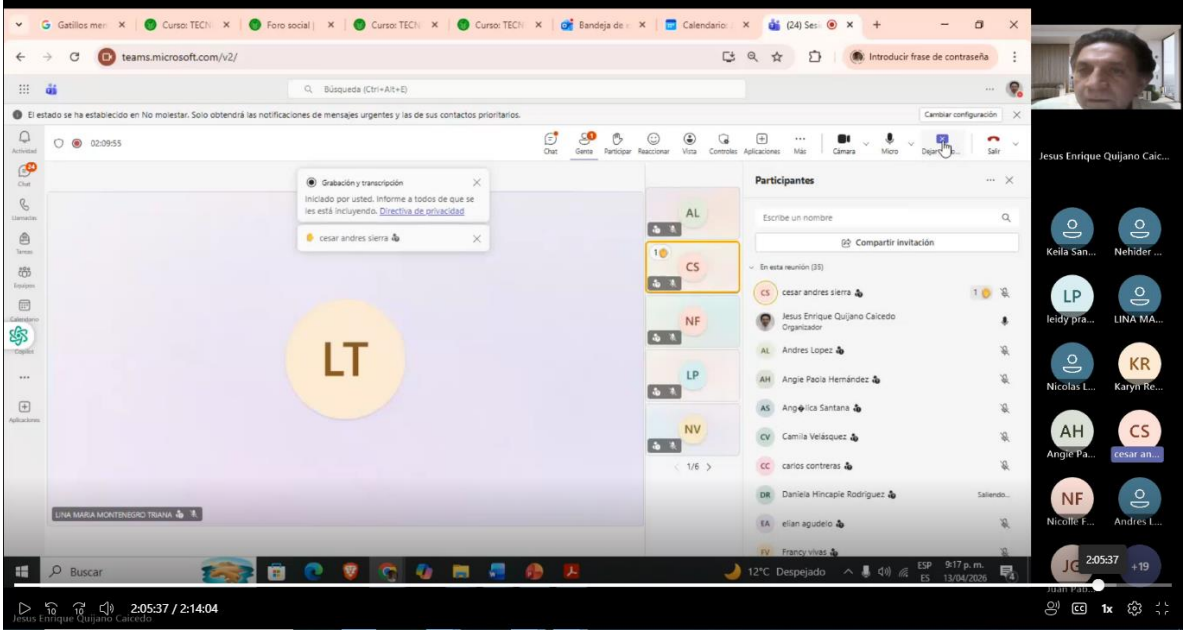


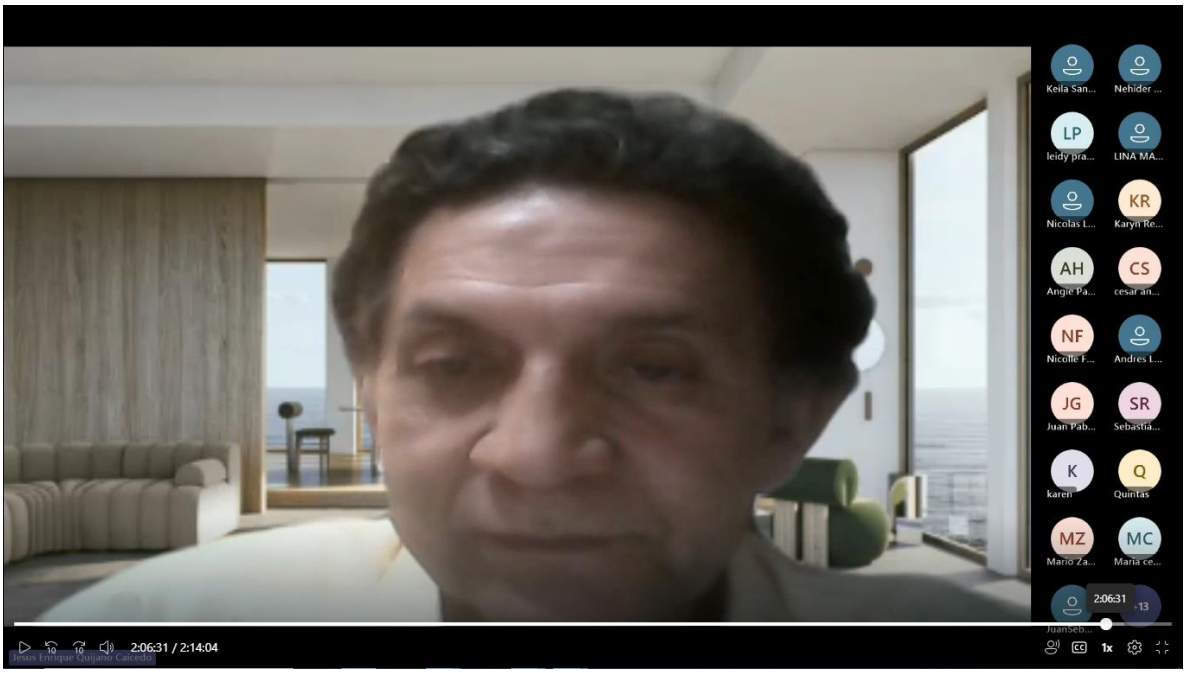




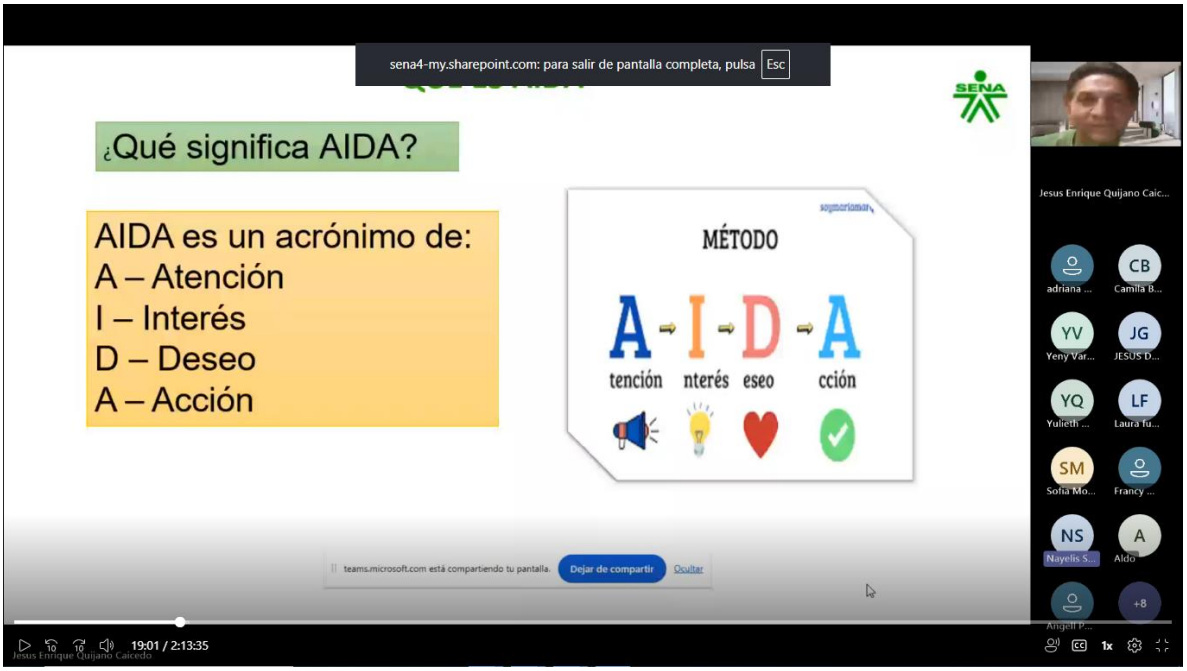


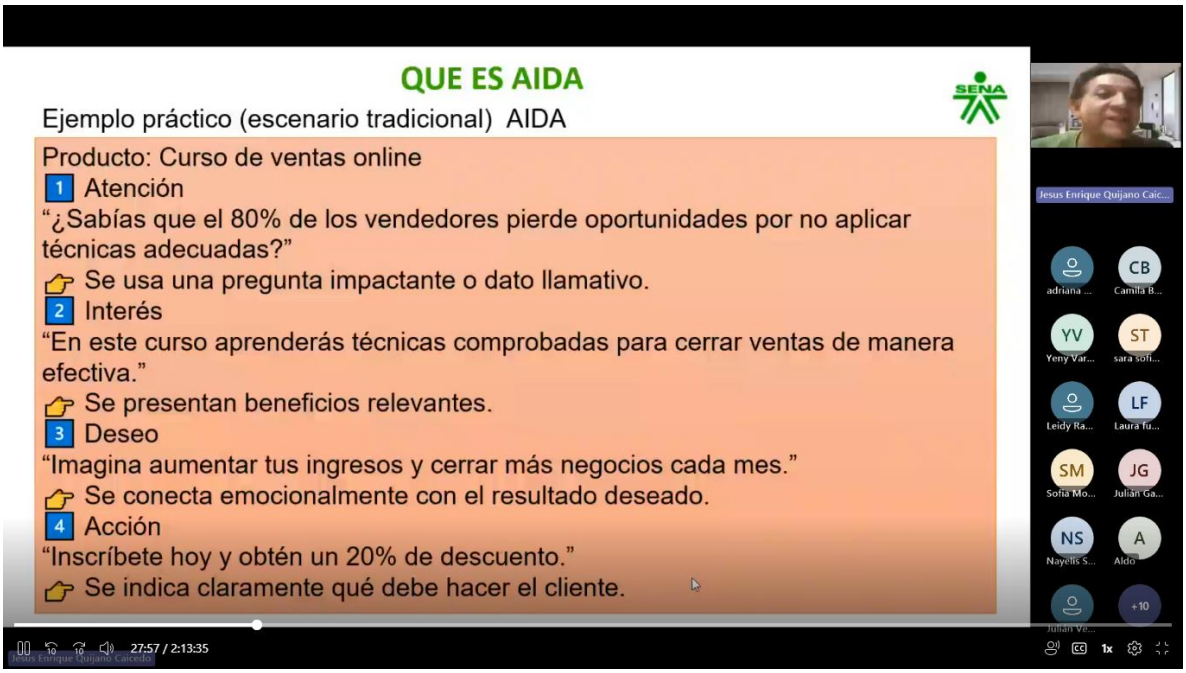
2:04:39 / 2:14:04

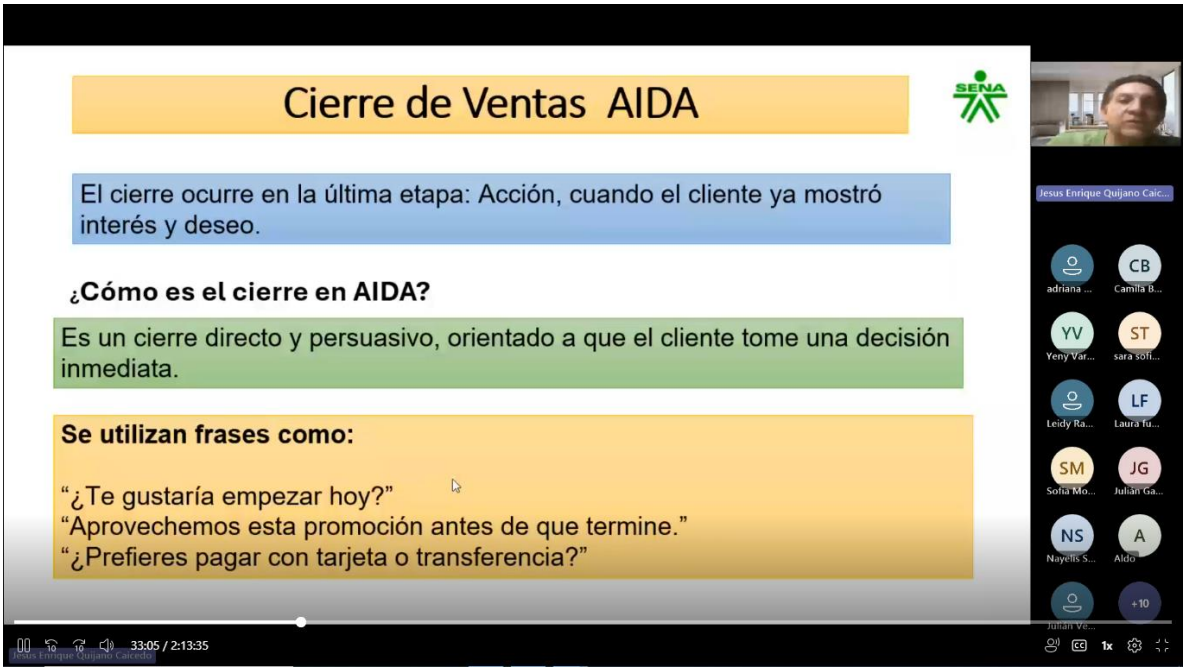


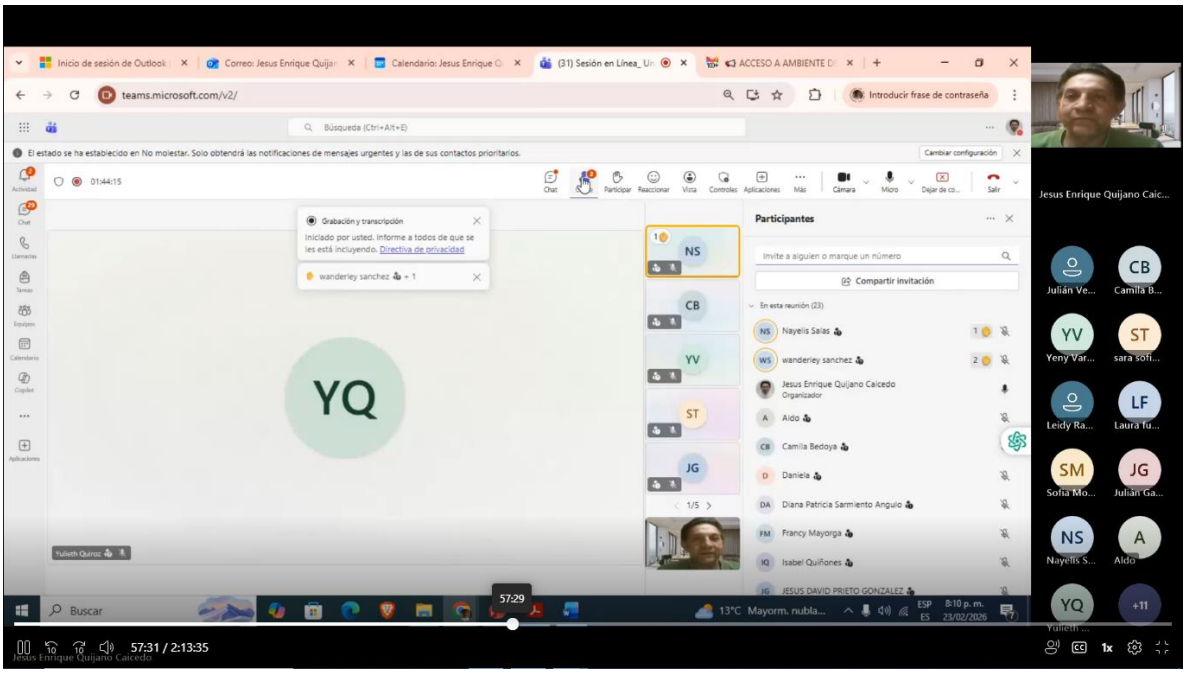


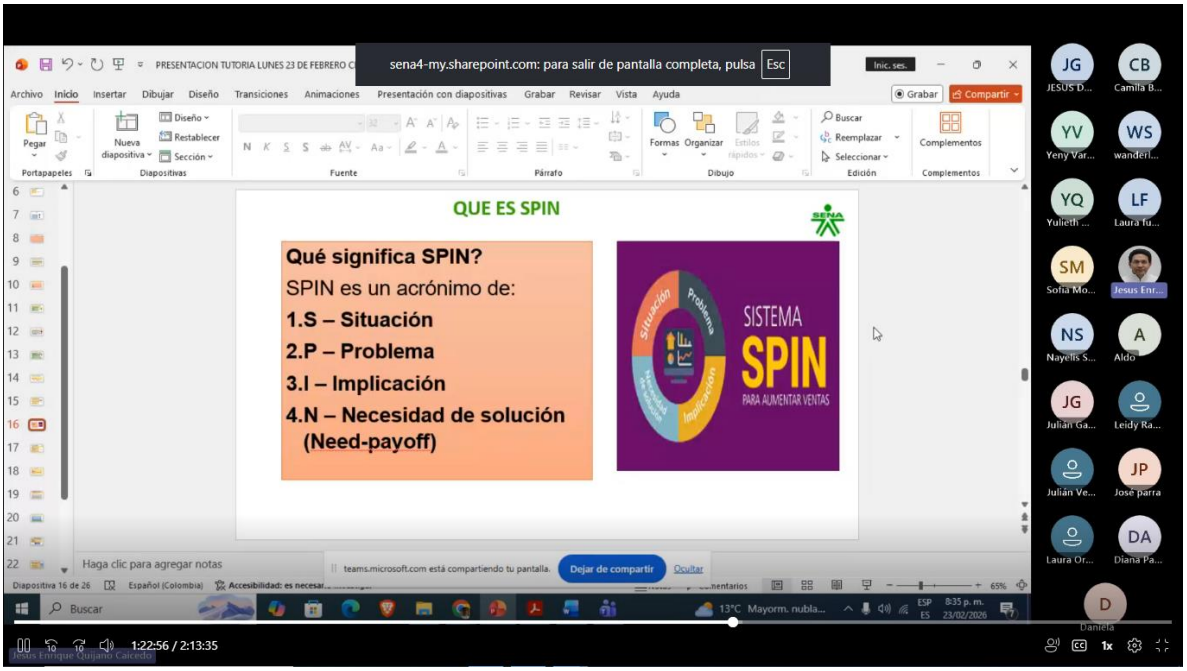

**SESION EN LINEA INICIO SEGUNDA UNIDAD**

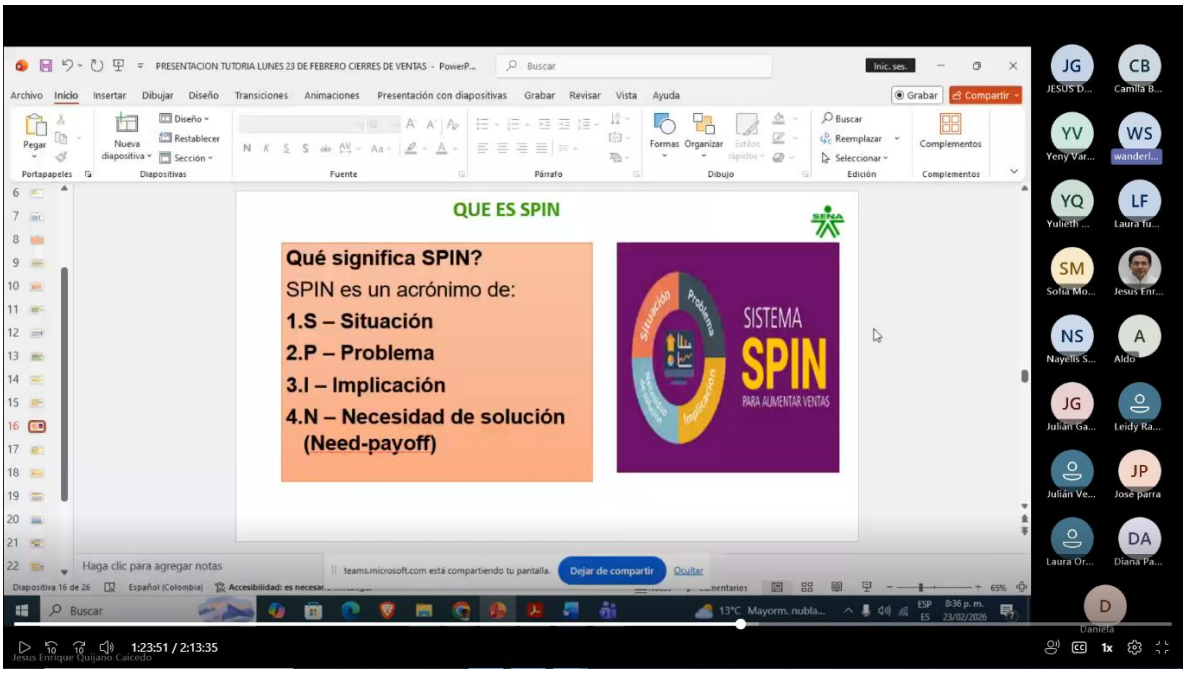


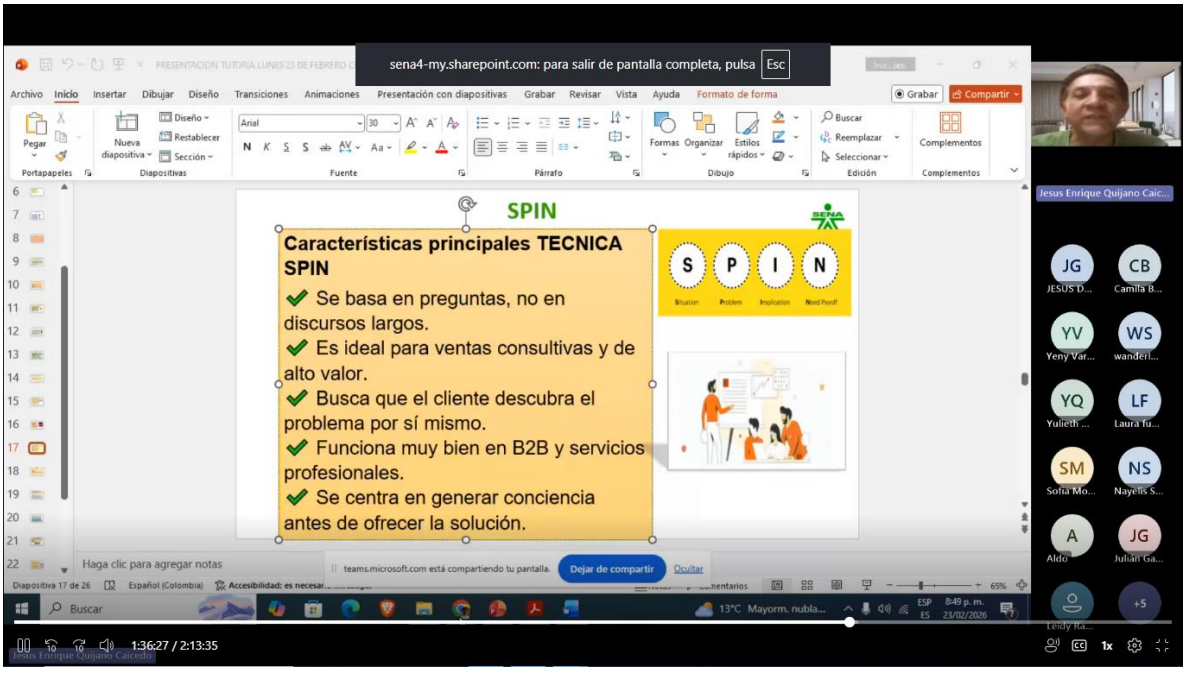

QUE ES AIDA
Ejemplo práctico (escenario tradicional) AIDA
Producto: Curso de ventas online
1 Atención
"¿Sabías que el 80% de los vendedores pierde oportunidades por no aplicar técnicas adecuadas?"
Se usa una pregunta impactante o dato llamativo.
2 Interés
"En este curso aprenderás técnicas comprobadas 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...
adriana ...
Camila B...
Yeny Var...
sara sofi...
Leidy Ra...
Laura fu...
Sofia Mo...
Julian Ga...
Nayelis S...
Aldo
+10


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
Jesus Enrique Quijano Caic...
adriana ...
Camila B...
Yeny Var...
sara sofi...
Leidy Ra...
Laura fu...
Sofia Mo...
Julian Ga...
Nayelis S...
Aldo
+10


teams.microsoft.com/v2/
Grabación y transcripción
Iniciado por usted. Informe a todos de que se les está incluyendo. Directiva de privacidad
wanderiey sanchez + 1
YQ
Participantes
Invite a alguien o marque un número
Compartir invitación
En esta reunión (23)
Nayelis Salas
wanderiey sanchez
Jesus Enrique Quijano Calcedo
Organizador
Aldo
Camila Bedoya
Daniela
Diana Patricia Sarmiento Angulo
Francy Mayorga
Isabel Quiñones
JESUS DAVID PRIETO GONZALEZ
Jesus Enrique Quijano Caic...
Julián Ve...
Camila B...
Yeny Var...
sara sofi...
Leidy Ra...
Laura fu...
Sofia Mo...
Julián Ga...
Nayelis S...
Aldo
Yulieth ...
+11
Buscar
57:29
57:31 / 2:13:35
Jesus Enrique Quijano Calcedo


sena4-my.sharepoint.com: para salir de pantalla completa, pulsa Esc
PRESENTACION TUTORIA LUNES 23 DE FEBRERO C
Archivo Inicio Insertar Dibujar Diseño Transiciones Animaciones Presentación con diapositivas Grabar Revisar Vista Ayuda
Grabar
Compartir
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
Diapositiva 16 de 26
Español (Colombia)
Buscar
JESUS D...
Camila B...
Yeny Var...
wanderi...
Yulieth ...
Laura fu...
Sofia Mo...
Jesus Enr...
Nayelis S...
Aldo
Julián Ga...
Leidy Ra...
Julián Ve...
José parra
Laura Or...
Diana Pa...
Daniela
1:22:56 / 2:13:35
Jesus Enrique Quijano Calcedo


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
Diapositiva 16 de 26
Español (Colombia)
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
Diapositiva 17 de 26
Español (Colombia)
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.



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 Julian Ga... Teidy Ra... D Daniela

1:49:08 / 2:13:35

Jesus Enrique Quijano Caicedo

1x

# 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.



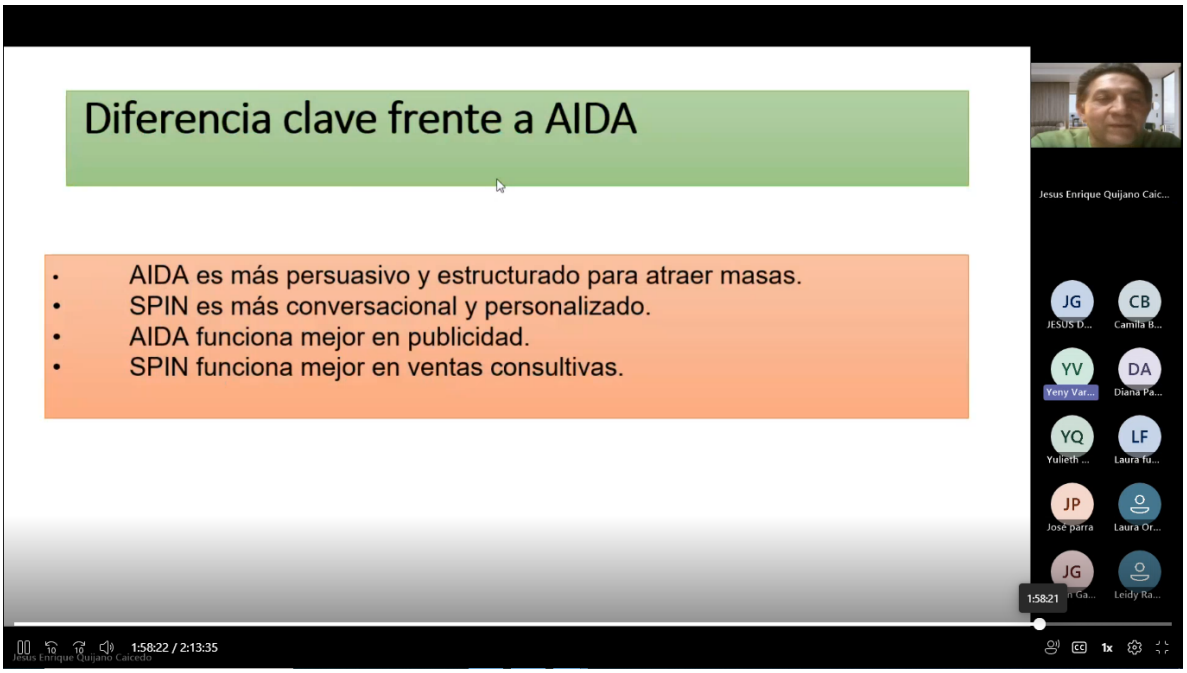
Jesus Enrique Quijano Caic...

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 Julian Ga... 1:56:52 Teidy Ra...

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...
1:58:21
1:58:22 / 2:13:35
Jesus Enrique Quijano Caicedo


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

**FIN**

# TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

**INSTRUCTOR:** JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO

**CENTRO DE FORMACIÓN:** CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION

**FECHA INICIAL:** 01/04/2026 00:00:00

**FECHA FINAL:** 30/04/2026 23:59:59

## ACTIVIDADES ACADÉMICAS

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 3446460 - TECNICAS EN VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

**RESULTADOS DE APRENDIZAJE**

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 12,00

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 3478520 - TECNICAS EN VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

**RESULTADOS DE APRENDIZAJE**

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 30,00

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 3478522 - TECNICAS EN VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

**RESULTADOS DE APRENDIZAJE**

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 30,00

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 3478511 - TECNICAS EN VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

**RESULTADOS DE APRENDIZAJE**

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 30,00

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 3446451 - DESARROLLO DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LO PERSONAL Y LABORAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: OFRECER APOYO ESPIRITUAL Y EMOCIONAL A LA PERSONA ASISTIDA RESPETANDO CONTEXTO, CREENCIAS Y VALORES RELACIONADOS.

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CONSIDERAR LA INTELIGENCIA EMOCIONAL COMO HERRAMIENTA PARA SUPERAR DEBILIDADES Y FRACASOS EN EL ÁMBITO DE LAS RELACIONES PERSONALES Y LABORALES.

FORTALECER EL DESARROLLO DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL, EN LA VIDA PERSONAL Y LABORAL; MEDIANTE LA PRÁCTICA DE DIFERENTES EJERCICIOS QUE PERMITAN INCREMENTAR EL AUTOCONTROL, LA EMPATÍA, EL TRABAJO EN EQUIPO Y EL MANEJO DE CONFLICTOS PARA MANTENER UNA SANA CONVIVENCIA.

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.

IDENTIFICAR LA MADUREZ EMOCIONAL COMO EL FACTOR QUE POSIBILITA A UN SER HUMANO ESTABILIZAR LOS ESTADOS EMOCIONALES PARA ALCANZAR EL ÉXITO Y LOGRAR LA MEJOR PROYECCIÓN PERSONAL Y PROFESIONAL.

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 12,00

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 3446449 - TECNICAS EN VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 12,00

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 3478521 - TECNICAS EN VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

**RESULTADOS DE APRENDIZAJE**

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 30,00

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 3446459 - TECNICAS EN VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

**RESULTADOS DE APRENDIZAJE**

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 12,00

**TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:** 168,00

## EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

| FICHA | FECHA INICIO | FECHA FINAL | EVENTO | HORAS |
|---|---|---|---|---|

**TOTAL TIEMPO EDT´s:** 0,00

## ACTIVIDADES ADICIONALES

| FECHA INICIAL | FECHA FINAL | ACTIVIDAD | HORAS |
|---|---|---|---|

**TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:** 0,00

**INSTRUCTOR:** JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO

**CENTRO DE FORMACIÓN:** CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION