



Sistema Nacional
de Formación
para el Trabajo



Viviana Andrea Carrero Rangel



Buscar

Administración

Normalización

Proyecto de Instrumentos

ECCL

BNI

Manuales

Administración Matriz de Conocimiento

CONSTRUCCION DE PROYECTOS

Limpiar Filtros

Conocimiento Esencial:

Actividad Clave:

T. Criterio:

Estado:

Preguntas?

Evidencias de Conocimiento

Información Preguntas

Preguntas a construir según TC:	74	Preguntas construidas:	75
Total Asociaciones:	72	Preguntas a construir según asociaciones:	74



Config. tabla



Conocimiento Esencial Preguntas Construidas Preguntas a Construir Actividad Clave Cr

A - HERRAMIENTAS DIGITALES DE VENTA: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT, TÉCNICAS DE MANEJO DE INTELIGENCIA

<input type="checkbox"/>	ARTIFICIAL, TÉCNICAS DE GESTIÓN DE REGISTROS DIGITALES, TÉCNICAS DE AUTOMATIZACIÓN DE MARKETING, NARRATIVAS DIGITALES, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN OMNISCANAL Y MULTISCANAL, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN DIGITAL, E-COMMERCE, PROCEDIMIENTO DE USO, TIPOS Y CARACTERÍSTICAS DE PRESENTACIONES DIGITALES Y AUDIOVISUALES, PARÁMETROS DE CIBERSEGURIDAD	1	1	1-PROYECTAR ESTRATEGIAS DE VENTAS DIGITALES	1.2 pla ve ac co
<div>Abrir Chat</div>					
<input type="checkbox"/>	A - HERRAMIENTAS DIGITALES DE VENTA: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT, TÉCNICAS DE MANEJO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, TÉCNICAS DE GESTIÓN DE REGISTROS DIGITALES, TÉCNICAS DE AUTOMATIZACIÓN DE MARKETING, NARRATIVAS DIGITALES, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN OMNISCANAL Y MULTISCANAL, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN DIGITAL, E-COMMERCE, PROCEDIMIENTO DE USO, TIPOS Y CARACTERÍSTICAS DE PRESENTACIONES DIGITALES Y AUDIOVISUALES, PARÁMETROS DE CIBERSEGURIDAD	1	1	1-PROYECTAR ESTRATEGIAS DE VENTAS DIGITALES	1.3 ac dig téc pla
	A - HERRAMIENTAS DIGITALES DE VENTA: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT, TÉCNICAS				

<input type="checkbox"/>	DE MANEJO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, TÉCNICAS DE GESTIÓN DE REGISTROS DIGITALES, TÉCNICAS DE AUTOMATIZACIÓN DE MARKETING, NARRATIVAS DIGITALES, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN OMNICANAL Y MULTICANAL, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN DIGITAL, E-COMMERCE, PROCEDIMIENTO DE USO, TIPOS Y CARACTERÍSTICAS DE PRESENTACIONES DIGITALES Y AUDIOVISUALES, PARÁMETROS DE CIBERSEGURIDAD	1	1	1-PROYECTAR ESTRATEGIAS DE VENTAS DIGITALES	1.6 da po co de
<input type="checkbox"/>	A - HERRAMIENTAS DIGITALES DE VENTA: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT, TÉCNICAS DE MANEJO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, TÉCNICAS DE GESTIÓN DE REGISTROS DIGITALES, TÉCNICAS DE AUTOMATIZACIÓN DE MARKETING, NARRATIVAS DIGITALES, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN OMNICANAL Y MULTICANAL, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN DIGITAL, E-COMMERCE, PROCEDIMIENTO DE USO, TIPOS Y CARACTERÍSTICAS DE PRESENTACIONES DIGITALES Y AUDIOVISUALES, PARÁMETROS DE CIBERSEGURIDAD	1	1	2-USAR PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS	2.1 pre y a ac pla
	A - HERRAMIENTAS DIGITALES DE VENTA: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, CUSTOMER				

<input type="checkbox"/>	RELATIONSHIP MANAGEMENT, TÉCNICAS DE MANEJO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, TÉCNICAS DE GESTIÓN DE REGISTROS DIGITALES, TÉCNICAS DE AUTOMATIZACIÓN DE MARKETING, NARRATIVAS DIGITALES, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN OMNICANAL Y MULTICANAL, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN DIGITAL, E-COMMERCE, PROCEDIMIENTO DE USO, TIPOS Y CARACTERÍSTICAS DE PRESENTACIONES DIGITALES Y AUDIOVISUALES, PARÁMETROS DE CIBERSEGURIDAD	1	1	2-USAR PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS	2.2 na ac co y n
<input type="checkbox"/>	A - HERRAMIENTAS DIGITALES DE VENTA: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT, TÉCNICAS DE MANEJO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, TÉCNICAS DE GESTIÓN DE REGISTROS DIGITALES, TÉCNICAS DE AUTOMATIZACIÓN DE MARKETING, NARRATIVAS DIGITALES, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN OMNICANAL Y MULTICANAL, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN DIGITAL, E-COMMERCE, PROCEDIMIENTO DE USO, TIPOS Y CARACTERÍSTICAS DE PRESENTACIONES DIGITALES Y AUDIOVISUALES, PARÁMETROS DE CIBERSEGURIDAD	1	1	2-USAR PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS	2.3 pr est est tip
	A - HERRAMIENTAS DIGITALES DE VENTA: CONCEPTO, TIPOS,				

<input type="checkbox"/>	CARACTERÍSTICAS, CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT, TÉCNICAS DE MANEJO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, TÉCNICAS DE GESTIÓN DE REGISTROS DIGITALES, TÉCNICAS DE AUTOMATIZACIÓN DE MARKETING, NARRATIVAS DIGITALES, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN OMNISCANAL Y MULTISCANAL, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN DIGITAL, E-COMMERCE, PROCEDIMIENTO DE USO, TIPOS Y CARACTERÍSTICAS DE PRESENTACIONES DIGITALES Y AUDIOVISUALES, PARÁMETROS DE CIBERSEGURIDAD	1	1	2-USAR PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS	2.4 tie pro y a ac pe
<input type="checkbox"/>	A - HERRAMIENTAS DIGITALES DE VENTA: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT, TÉCNICAS DE MANEJO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, TÉCNICAS DE GESTIÓN DE REGISTROS DIGITALES, TÉCNICAS DE AUTOMATIZACIÓN DE MARKETING, NARRATIVAS DIGITALES, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN OMNISCANAL Y MULTISCANAL, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN DIGITAL, E-COMMERCE, PROCEDIMIENTO DE USO, TIPOS Y CARACTERÍSTICAS DE PRESENTACIONES DIGITALES Y AUDIOVISUALES, PARÁMETROS DE CIBERSEGURIDAD	1	1	3-INTERACTUAR VIRTUALMENTE CON EL CLIENTE	3.3 de est ne he

<input type="checkbox"/>	<div>A - HERRAMIENTAS DIGITALES DE VENTA: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT, TÉCNICAS DE MANEJO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, TÉCNICAS DE GESTIÓN DE REGISTROS DIGITALES, TÉCNICAS DE AUTOMATIZACIÓN DE MARKETING, NARRATIVAS DIGITALES, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN OMNISCANAL Y MULTISCANAL, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN DIGITAL, E-COMMERCE, PROCEDIMIENTO DE USO, TIPOS Y CARACTERÍSTICAS DE PRESENTACIONES DIGITALES Y AUDIOVISUALES, PARÁMETROS DE CIBERSEGURIDAD</div>	1	1	3-INTERACTUAR VIRTUALMENTE CON EL CLIENTE	3.5 cli esp y t co
<input type="checkbox"/>	<div>A - HERRAMIENTAS DIGITALES DE VENTA: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT, TÉCNICAS DE MANEJO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, TÉCNICAS DE GESTIÓN DE REGISTROS DIGITALES, TÉCNICAS DE AUTOMATIZACIÓN DE MARKETING, NARRATIVAS DIGITALES, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN OMNISCANAL Y MULTISCANAL, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN DIGITAL, E-COMMERCE, PROCEDIMIENTO DE USO, TIPOS Y CARACTERÍSTICAS DE PRESENTACIONES DIGITALES Y</div>	1	1	3-INTERACTUAR VIRTUALMENTE CON EL CLIENTE	3.6 est esp y h

AUDIOVISUALES, PARÁMETROS DE CIBERSEGURIDAD				
<input type="checkbox"/>	A - HERRAMIENTAS DIGITALES DE VENTA: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT, TÉCNICAS DE MANEJO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, TÉCNICAS DE GESTIÓN DE REGISTROS DIGITALES, TÉCNICAS DE AUTOMATIZACIÓN DE MARKETING, NARRATIVAS DIGITALES, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN OMNISCANAL Y MULTISCANAL, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN DIGITAL, E-COMMERCE, PROCEDIMIENTO DE USO, TIPOS Y CARACTERÍSTICAS DE PRESENTACIONES DIGITALES Y AUDIOVISUALES, PARÁMETROS DE CIBERSEGURIDAD	1	1	(1-PROYECTAR ESTRATEGIAS DE VENTAS DIGITALES) - (2-USAR PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS) - (3-INTERACTUAR VIRTUALMENTE CON EL CLIENTE)
<input type="checkbox"/>	A - HERRAMIENTAS DIGITALES DE VENTA: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT, TÉCNICAS DE MANEJO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, TÉCNICAS DE GESTIÓN DE REGISTROS DIGITALES, TÉCNICAS DE AUTOMATIZACIÓN DE MARKETING, NARRATIVAS DIGITALES, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN OMNISCANAL Y MULTISCANAL, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN DIGITAL, E-COMMERCE, PROCEDIMIENTO DE USO, TIPOS Y CARACTERÍSTICAS DE	1	1	(1-PROYECTAR ESTRATEGIAS DE VENTAS DIGITALES) - (2-USAR PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS) - (3-INTERACTUAR VIRTUALMENTE CON EL CLIENTE)

	PRESENTACIONES DIGITALES Y AUDIOVISUALES, PARÁMETROS DE CIBERSEGURIDAD					
<input type="checkbox"/>	B - PROCESO DE NEGOCIACIÓN VIRTUAL: TÉCNICAS DE DIAGNÓSTICO DE NECESIDADES, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y DE ARGUMENTACIÓN, TÉCNICAS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS, HABILIDADES DE MEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN, ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN DIGITAL, TÉCNICAS DE PERSUACIÓN DE CLIENTES, PARÁMETROS DE CONFIRMACIÓN DE PAGO, MEDIDAS DE SEGURIDAD, VISITAS VIRTUALES	1	1	1-PROYECTAR ESTRATEGIAS DE VENTAS DIGITALES	1.7	pro ex cli ac
<input type="checkbox"/>	B - PROCESO DE NEGOCIACIÓN VIRTUAL: TÉCNICAS DE DIAGNÓSTICO DE NECESIDADES, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y DE ARGUMENTACIÓN, TÉCNICAS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS, HABILIDADES DE MEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN, ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN DIGITAL, TÉCNICAS DE PERSUACIÓN DE CLIENTES, PARÁMETROS DE CONFIRMACIÓN DE PAGO, MEDIDAS DE SEGURIDAD, VISITAS VIRTUALES	1	1	1-PROYECTAR ESTRATEGIAS DE VENTAS DIGITALES	1.9	ofe co téc
	B - PROCESO DE NEGOCIACIÓN VIRTUAL: TÉCNICAS DE DIAGNÓSTICO DE NECESIDADES, TÉCNICAS					

<input type="checkbox"/>	DE COMUNICACIÓN Y DE ARGUMENTACIÓN, TÉCNICAS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS, HABILIDADES DE MEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN, ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN DIGITAL, TÉCNICAS DE PERSUACIÓN DE CLIENTES, PARÁMETROS DE CONFIRMACIÓN DE PAGO, MEDIDAS DE SEGURIDAD, VISITAS VIRTUALES	1	1	2-USAR PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS	2.4 tie pro y a ac pe
<input type="checkbox"/>	B - PROCESO DE NEGOCIACIÓN VIRTUAL: TÉCNICAS DE DIAGNÓSTICO DE NECESIDADES, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y DE ARGUMENTACIÓN, TÉCNICAS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS, HABILIDADES DE MEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN, ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN DIGITAL, TÉCNICAS DE PERSUACIÓN DE CLIENTES, PARÁMETROS DE CONFIRMACIÓN DE PAGO, MEDIDAS DE SEGURIDAD, VISITAS VIRTUALES	1	1	2-USAR PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS	2.7 im ac pe co
<input type="checkbox"/>	B - PROCESO DE NEGOCIACIÓN VIRTUAL: TÉCNICAS DE DIAGNÓSTICO DE NECESIDADES, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y DE ARGUMENTACIÓN, TÉCNICAS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS, HABILIDADES DE MEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN, ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN DIGITAL,	1	1	3-INTERACTUAR VIRTUALMENTE CON EL CLIENTE	3.4 inc est esp y t

	TÉCNICAS DE PERSUACIÓN DE CLIENTES, PARÁMETROS DE CONFIRMACIÓN DE PAGO, MEDIDAS DE SEGURIDAD, VISITAS VIRTUALES					
<input type="checkbox"/>	B - PROCESO DE NEGOCIACIÓN VIRTUAL: TÉCNICAS DE DIAGNÓSTICO DE NECESIDADES, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y DE ARGUMENTACIÓN, TÉCNICAS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS, HABILIDADES DE MEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN, ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN DIGITAL, TÉCNICAS DE PERSUACIÓN DE CLIENTES, PARÁMETROS DE CONFIRMACIÓN DE PAGO, MEDIDAS DE SEGURIDAD, VISITAS VIRTUALES	1	1	3-INTERACTUAR VIRTUALMENTE CON EL CLIENTE	3.5 cli es y t co	
<input type="checkbox"/>	B - PROCESO DE NEGOCIACIÓN VIRTUAL: TÉCNICAS DE DIAGNÓSTICO DE NECESIDADES, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y DE ARGUMENTACIÓN, TÉCNICAS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS, HABILIDADES DE MEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN, ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN DIGITAL, TÉCNICAS DE PERSUACIÓN DE CLIENTES, PARÁMETROS DE CONFIRMACIÓN DE PAGO, MEDIDAS DE SEGURIDAD, VISITAS VIRTUALES	1	1	3-INTERACTUAR VIRTUALMENTE CON EL CLIENTE	3.8 pa pro me	
	B - PROCESO DE NEGOCIACIÓN VIRTUAL: TÉCNICAS DE					

<input type="checkbox"/>	<p>DIAGNÓSTICO DE NECESIDADES, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y DE ARGUMENTACIÓN, TÉCNICAS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS, HABILIDADES DE MEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN, ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN DIGITAL, TÉCNICAS DE PERSUACIÓN DE CLIENTES, PARÁMETROS DE CONFIRMACIÓN DE PAGO, MEDIDAS DE SEGURIDAD, VISITAS VIRTUALES</p>	1	1	3-INTERACTUAR VIRTUALMENTE CON EL CLIENTE	3.9 en ac ne en
<input type="checkbox"/>	<p>C - ESTRATEGIA COMERCIAL DE VENTA DIGITAL: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS, POLÍTICAS COMERCIALES, MARKETING RELACIONAL, TÉCNICAS DE MERCADEO, TÉCNICAS COMERCIALES, TÉCNICA DE VENTA, SERVICIO AL CLIENTE, CARACTERÍSTICAS DE BIENES Y SERVICIOS, TÉCNICAS DE PLANEACIÓN, OPORTUNIDADES DE VENTA, PLAN DE VENTAS</p>	1	1	1-PROYECTAR ESTRATEGIAS DE VENTAS DIGITALES	1.1 ob ve co y ..
<input type="checkbox"/>	<p>C - ESTRATEGIA COMERCIAL DE VENTA DIGITAL: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS, POLÍTICAS COMERCIALES, MARKETING RELACIONAL, TÉCNICAS DE MERCADEO, TÉCNICAS COMERCIALES, TÉCNICA DE VENTA, SERVICIO AL CLIENTE, CARACTERÍSTICAS DE BIENES Y SERVICIOS, TÉCNICAS DE</p>	1	1	1-PROYECTAR ESTRATEGIAS DE VENTAS DIGITALES	1.2 pla ve ac co

	PLANEACIÓN, OPORTUNIDADES DE VENTA, PLAN DE VENTAS					
<input type="checkbox"/>	C - ESTRATEGIA COMERCIAL DE VENTA DIGITAL: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS, POLÍTICAS COMERCIALES, MARKETING RELACIONAL, TÉCNICAS DE MERCADEO, TÉCNICAS COMERCIALES, TÉCNICA DE VENTA, SERVICIO AL CLIENTE, CARACTERÍSTICAS DE BIENES Y SERVICIOS, TÉCNICAS DE PLANEACIÓN, OPORTUNIDADES DE VENTA, PLAN DE VENTAS	1	1	1-PROYECTAR ESTRATEGIAS DE VENTAS DIGITALES	1.3 ac dig téc pla	
<input type="checkbox"/>	C - ESTRATEGIA COMERCIAL DE VENTA DIGITAL: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS, POLÍTICAS COMERCIALES, MARKETING RELACIONAL, TÉCNICAS DE MERCADEO, TÉCNICAS COMERCIALES, TÉCNICA DE VENTA, SERVICIO AL CLIENTE, CARACTERÍSTICAS DE BIENES Y SERVICIOS, TÉCNICAS DE PLANEACIÓN, OPORTUNIDADES DE VENTA, PLAN DE VENTAS	1	1	1-PROYECTAR ESTRATEGIAS DE VENTAS DIGITALES	1.4 de est ca pro	
<input type="checkbox"/>	C - ESTRATEGIA COMERCIAL DE VENTA DIGITAL: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS, POLÍTICAS COMERCIALES, MARKETING RELACIONAL, TÉCNICAS DE MERCADEO, TÉCNICAS COMERCIALES, TÉCNICA DE VENTA, SERVICIO AL CLIENTE, CARACTERÍSTICAS DE BIENES Y SERVICIOS, TÉCNICAS DE	1	1	1-PROYECTAR ESTRATEGIAS DE VENTAS DIGITALES	1.5 cli ac co ca	

	PLANEACIÓN, OPORTUNIDADES DE VENTA, PLAN DE VENTAS					
<input type="checkbox"/>	C - ESTRATEGIA COMERCIAL DE VENTA DIGITAL: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS, POLÍTICAS COMERCIALES, MARKETING RELACIONAL, TÉCNICAS DE MERCADEO, TÉCNICAS COMERCIALES, TÉCNICA DE VENTA, SERVICIO AL CLIENTE, CARACTERÍSTICAS DE BIENES Y SERVICIOS, TÉCNICAS DE PLANEACIÓN, OPORTUNIDADES DE VENTA, PLAN DE VENTAS	1	1	1-PROYECTAR ESTRATEGIAS DE VENTAS DIGITALES	1.7 pr ex cli ac	
<input type="checkbox"/>	C - ESTRATEGIA COMERCIAL DE VENTA DIGITAL: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS, POLÍTICAS COMERCIALES, MARKETING RELACIONAL, TÉCNICAS DE MERCADEO, TÉCNICAS COMERCIALES, TÉCNICA DE VENTA, SERVICIO AL CLIENTE, CARACTERÍSTICAS DE BIENES Y SERVICIOS, TÉCNICAS DE PLANEACIÓN, OPORTUNIDADES DE VENTA, PLAN DE VENTAS	1	1	1-PROYECTAR ESTRATEGIAS DE VENTAS DIGITALES	1.8 op est est téc	
<input type="checkbox"/>	C - ESTRATEGIA COMERCIAL DE VENTA DIGITAL: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS, POLÍTICAS COMERCIALES, MARKETING RELACIONAL, TÉCNICAS DE MERCADEO, TÉCNICAS COMERCIALES, TÉCNICA DE VENTA, SERVICIO AL CLIENTE, CARACTERÍSTICAS DE BIENES Y SERVICIOS, TÉCNICAS DE	2	1	2-USAR PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS	2.1 pr y a ac pla	

	PLANEACIÓN, OPORTUNIDADES DE VENTA, PLAN DE VENTAS					
<input type="checkbox"/>	C - ESTRATEGIA COMERCIAL DE VENTA DIGITAL: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS, POLÍTICAS COMERCIALES, MARKETING RELACIONAL, TÉCNICAS DE MERCADEO, TÉCNICAS COMERCIALES, TÉCNICA DE VENTA, SERVICIO AL CLIENTE, CARACTERÍSTICAS DE BIENES Y SERVICIOS, TÉCNICAS DE PLANEACIÓN, OPORTUNIDADES DE VENTA, PLAN DE VENTAS	1	1	2-USAR PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS	2.3 pre est est tip	
<input type="checkbox"/>	C - ESTRATEGIA COMERCIAL DE VENTA DIGITAL: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS, POLÍTICAS COMERCIALES, MARKETING RELACIONAL, TÉCNICAS DE MERCADEO, TÉCNICAS COMERCIALES, TÉCNICA DE VENTA, SERVICIO AL CLIENTE, CARACTERÍSTICAS DE BIENES Y SERVICIOS, TÉCNICAS DE PLANEACIÓN, OPORTUNIDADES DE VENTA, PLAN DE VENTAS	1	1	2-USAR PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS	2.4 tie pre y a ac pe	
<input type="checkbox"/>	C - ESTRATEGIA COMERCIAL DE VENTA DIGITAL: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS, POLÍTICAS COMERCIALES, MARKETING RELACIONAL, TÉCNICAS DE MERCADEO, TÉCNICAS COMERCIALES, TÉCNICA DE VENTA, SERVICIO AL CLIENTE, CARACTERÍSTICAS DE BIENES Y SERVICIOS, TÉCNICAS DE	1	1	2-USAR PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS	2.6 co ac pla co	

	PLANEACIÓN, OPORTUNIDADES DE VENTA, PLAN DE VENTAS				
<input type="checkbox"/>	C - ESTRATEGIA COMERCIAL DE VENTA DIGITAL: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS, POLÍTICAS COMERCIALES, MARKETING RELACIONAL, TÉCNICAS DE MERCADEO, TÉCNICAS COMERCIALES, TÉCNICA DE VENTA, SERVICIO AL CLIENTE, CARACTERÍSTICAS DE BIENES Y SERVICIOS, TÉCNICAS DE PLANEACIÓN, OPORTUNIDADES DE VENTA, PLAN DE VENTAS	1	1	2-USAR PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS	2.7 im ac pe co
<input type="checkbox"/>	C - ESTRATEGIA COMERCIAL DE VENTA DIGITAL: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS, POLÍTICAS COMERCIALES, MARKETING RELACIONAL, TÉCNICAS DE MERCADEO, TÉCNICAS COMERCIALES, TÉCNICA DE VENTA, SERVICIO AL CLIENTE, CARACTERÍSTICAS DE BIENES Y SERVICIOS, TÉCNICAS DE PLANEACIÓN, OPORTUNIDADES DE VENTA, PLAN DE VENTAS	1	1	2-USAR PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS	2.8 pe na ac cli
<input type="checkbox"/>	C - ESTRATEGIA COMERCIAL DE VENTA DIGITAL: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS, POLÍTICAS COMERCIALES, MARKETING RELACIONAL, TÉCNICAS DE MERCADEO, TÉCNICAS COMERCIALES, TÉCNICA DE VENTA, SERVICIO AL CLIENTE, CARACTERÍSTICAS DE BIENES Y SERVICIOS, TÉCNICAS DE	1	1	3-INTERACTUAR VIRTUALMENTE CON EL CLIENTE	3.7 re cli ca pro

	PLANEACIÓN, OPORTUNIDADES DE VENTA, PLAN DE VENTAS				
<input type="checkbox"/>	C - ESTRATEGIA COMERCIAL DE VENTA DIGITAL: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS, POLÍTICAS COMERCIALES, MARKETING RELACIONAL, TÉCNICAS DE MERCADEO, TÉCNICAS COMERCIALES, TÉCNICA DE VENTA, SERVICIO AL CLIENTE, CARACTERÍSTICAS DE BIENES Y SERVICIOS, TÉCNICAS DE PLANEACIÓN, OPORTUNIDADES DE VENTA, PLAN DE VENTAS	1	1	(1-PROYECTAR ESTRATEGIAS DE VENTAS DIGITALES) - (2- USAR PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS) - (3- INTERACTUAR VIRTUALMENTE CON EL CLIENTE)	E.1 int ac co de
<input type="checkbox"/>	D - PERFIL DEL CLIENTE: CONCEPTO, TIPOS DE NECESIDADES, VARIABLES DE CARACTERIZACIÓN Y SEGMENTACIÓN, ESTRUCTURA, DATOS DEL CLIENTE, TÉCNICAS DE PROSPECTACIÓN Y GESTIÓN DE CLIENTES POTENCIALES	1	1	1-PROYECTAR ESTRATEGIAS DE VENTAS DIGITALES	1.4 de es ca pr
<input type="checkbox"/>	D - PERFIL DEL CLIENTE: CONCEPTO, TIPOS DE NECESIDADES, VARIABLES DE CARACTERIZACIÓN Y SEGMENTACIÓN, ESTRUCTURA, DATOS DEL CLIENTE, TÉCNICAS DE PROSPECTACIÓN Y GESTIÓN DE CLIENTES POTENCIALES	1	1	1-PROYECTAR ESTRATEGIAS DE VENTAS DIGITALES	1.5 cli ac co ca
<input type="checkbox"/>	D - PERFIL DEL CLIENTE: CONCEPTO, TIPOS DE NECESIDADES, VARIABLES DE CARACTERIZACIÓN Y SEGMENTACIÓN, ESTRUCTURA, DATOS DEL CLIENTE, TÉCNICAS DE	1	1	1-PROYECTAR ESTRATEGIAS DE VENTAS DIGITALES	1.6 da po co de

	PROSPECTACIÓN Y GESTIÓN DE CLIENTES POTENCIALES				
<input type="checkbox"/>	D - PERFIL DEL CLIENTE: CONCEPTO, TIPOS DE NECESIDADES, VARIABLES DE CARACTERIZACIÓN Y SEGMENTACIÓN, ESTRUCTURA, DATOS DEL CLIENTE, TÉCNICAS DE PROSPECTACIÓN Y GESTIÓN DE CLIENTES POTENCIALES	1	1	1-PROYECTAR ESTRATEGIAS DE VENTAS DIGITALES	1.7 pro ex cli ac
<input type="checkbox"/>	D - PERFIL DEL CLIENTE: CONCEPTO, TIPOS DE NECESIDADES, VARIABLES DE CARACTERIZACIÓN Y SEGMENTACIÓN, ESTRUCTURA, DATOS DEL CLIENTE, TÉCNICAS DE PROSPECTACIÓN Y GESTIÓN DE CLIENTES POTENCIALES	1	1	1-PROYECTAR ESTRATEGIAS DE VENTAS DIGITALES	1.9 ofe co téc
<input type="checkbox"/>	D - PERFIL DEL CLIENTE: CONCEPTO, TIPOS DE NECESIDADES, VARIABLES DE CARACTERIZACIÓN Y SEGMENTACIÓN, ESTRUCTURA, DATOS DEL CLIENTE, TÉCNICAS DE PROSPECTACIÓN Y GESTIÓN DE CLIENTES POTENCIALES	1	1	2-USAR PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS	2.8 pe na ac cli
<input type="checkbox"/>	D - PERFIL DEL CLIENTE: CONCEPTO, TIPOS DE NECESIDADES, VARIABLES DE CARACTERIZACIÓN Y SEGMENTACIÓN, ESTRUCTURA, DATOS DEL CLIENTE, TÉCNICAS DE PROSPECTACIÓN Y GESTIÓN DE CLIENTES POTENCIALES	1	1	3-INTERACTUAR VIRTUALMENTE CON EL CLIENTE	3.1 rec est ca pro
	D - PERFIL DEL CLIENTE: CONCEPTO, TIPOS DE NECESIDADES, VARIABLES DE CARACTERIZACIÓN Y				

<input type="checkbox"/>	SEGMENTACIÓN, ESTRUCTURA, DATOS DEL CLIENTE, TÉCNICAS DE PROSPECTACIÓN Y GESTIÓN DE CLIENTES POTENCIALES	1	1	3-INTERACTUAR VIRTUALMENTE CON EL CLIENTE	3.2 inv est rec y e
<input type="checkbox"/>	D - PERFIL DEL CLIENTE: CONCEPTO, TIPOS DE NECESIDADES, VARIABLES DE CARACTERIZACIÓN Y SEGMENTACIÓN, ESTRUCTURA, DATOS DEL CLIENTE, TÉCNICAS DE PROSPECTACIÓN Y GESTIÓN DE CLIENTES POTENCIALES	1	1	3-INTERACTUAR VIRTUALMENTE CON EL CLIENTE	3.3 de est ne he
<input type="checkbox"/>	D - PERFIL DEL CLIENTE: CONCEPTO, TIPOS DE NECESIDADES, VARIABLES DE CARACTERIZACIÓN Y SEGMENTACIÓN, ESTRUCTURA, DATOS DEL CLIENTE, TÉCNICAS DE PROSPECTACIÓN Y GESTIÓN DE CLIENTES POTENCIALES	1	1	3-INTERACTUAR VIRTUALMENTE CON EL CLIENTE	3.7 rec cli car pro
<input type="checkbox"/>	E - GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN: BASES DE DATOS, TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE DATOS, PROCEDIMIENTO DE NOTIFICACIÓN, PROCEDIMIENTO DE ALMACENAMIENTO DE INFORMACIÓN, NORMATIVA DE TRATAMIENTO DE DATOS, COPIAS DE SEGURIDAD, HERRAMIENTAS DE DATOS, COPIAS DE RESPALDO DE INFORMACIÓN, PROCEDIMIENTO TÉCNICO, PLAN DE CONTINGENCIA, ESTÁNDARES DE ALMACENAMIENTO DE INFORMACIÓN, HERRAMIENTAS DE	1	1	1-PROYECTAR ESTRATEGIAS DE VENTAS DIGITALES	1.6 da po co de

	COMUNICACIÓN, PROTOCOLO DE COMUNICACIONES				
<input type="checkbox"/>	E - GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN: BASES DE DATOS, TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE DATOS, PROCEDIMIENTO DE NOTIFICACIÓN, PROCEDIMIENTO DE ALMACENAMIENTO DE INFORMACIÓN, NORMATIVA DE TRATAMIENTO DE DATOS, COPIAS DE SEGURIDAD, HERRAMIENTAS DE DATOS, COPIAS DE RESPALDO DE INFORMACIÓN, PROCEDIMIENTO TÉCNICO, PLAN DE CONTINGENCIA, ESTÁNDARES DE ALMACENAMIENTO DE INFORMACIÓN, HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN, PROTOCOLO DE COMUNICACIONES	1	1	(1-PROYECTAR ESTRATEGIAS DE VENTAS DIGITALES) - (2- USAR PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS) - (3- INTERACTUAR VIRTUALMENTE CON EL CLIENTE)	D.3 inf pri co no inf
<input type="checkbox"/>	E - GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN: BASES DE DATOS, TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE DATOS, PROCEDIMIENTO DE NOTIFICACIÓN, PROCEDIMIENTO DE ALMACENAMIENTO DE INFORMACIÓN, NORMATIVA DE TRATAMIENTO DE DATOS, COPIAS DE SEGURIDAD, HERRAMIENTAS DE DATOS, COPIAS DE RESPALDO DE INFORMACIÓN, PROCEDIMIENTO TÉCNICO, PLAN DE CONTINGENCIA, ESTÁNDARES DE ALMACENAMIENTO DE INFORMACIÓN, HERRAMIENTAS DE	1	1	(1-PROYECTAR ESTRATEGIAS DE VENTAS DIGITALES) - (2- USAR PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS) - (3- INTERACTUAR VIRTUALMENTE CON EL CLIENTE)	A.3 co inf co co pro

	COMUNICACIÓN, PROTOCOLO DE COMUNICACIONES				
<input type="checkbox"/>	E - GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN: BASES DE DATOS, TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE DATOS, PROCEDIMIENTO DE NOTIFICACIÓN, PROCEDIMIENTO DE ALMACENAMIENTO DE INFORMACIÓN, NORMATIVA DE TRATAMIENTO DE DATOS, COPIAS DE SEGURIDAD, HERRAMIENTAS DE DATOS, COPIAS DE RESPALDO DE INFORMACIÓN, PROCEDIMIENTO TÉCNICO, PLAN DE CONTINGENCIA, ESTÁNDARES DE ALMACENAMIENTO DE INFORMACIÓN, HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN, PROTOCOLO DE COMUNICACIONES	1	1	(2-USAR PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS) - (3- INTERACTUAR VIRTUALMENTE CON EL CLIENTE)	A.2 inf co co
<input type="checkbox"/>	F - PRODUCTOS Y SERVICIOS DEL PORTAFOLIO VIRTUAL: TIPOS, CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS, GUIONES DE SERVICIOS Y VENTA, ESPECIFICACIONES DE PEDIDO, TÉCNICAS DE CAPTACIÓN DE ÓRDENES, OFERTA DIGITAL, NORMATIVA, PARÁMETROS TÉCNICOS, INVENTARIOS, TÉCNICAS DE EXHIBICIÓN DIGITAL, PARÁMETROS DE AUTORIZACIÓN DE ENVÍO DE PRODUCTO, TIEMPOS DE ENTREGA	1	1	1-PROYECTAR ESTRATEGIAS DE VENTAS DIGITALES	1.2 pl ve ac co
	F - PRODUCTOS Y SERVICIOS DEL PORTAFOLIO VIRTUAL: TIPOS,				

<input type="checkbox"/>	CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS, GUIONES DE SERVICIOS Y VENTA, ESPECIFICACIONES DE PEDIDO, TÉCNICAS DE CAPTACIÓN DE ÓRDENES, OFERTA DIGITAL, NORMATIVA, PARÁMETROS TÉCNICOS, INVENTARIOS, TÉCNICAS DE EXHIBICIÓN DIGITAL, PARÁMETROS DE AUTORIZACIÓN DE ENVÍO DE PRODUCTO, TIEMPOS DE ENTREGA	1	1	1-PROYECTAR ESTRATEGIAS DE VENTAS DIGITALES	1.4 de est cal pro
<input type="checkbox"/>	F - PRODUCTOS Y SERVICIOS DEL PORTAFOLIO VIRTUAL: TIPOS, CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS, GUIONES DE SERVICIOS Y VENTA, ESPECIFICACIONES DE PEDIDO, TÉCNICAS DE CAPTACIÓN DE ÓRDENES, OFERTA DIGITAL, NORMATIVA, PARÁMETROS TÉCNICOS, INVENTARIOS, TÉCNICAS DE EXHIBICIÓN DIGITAL, PARÁMETROS DE AUTORIZACIÓN DE ENVÍO DE PRODUCTO, TIEMPOS DE ENTREGA	1	1	1-PROYECTAR ESTRATEGIAS DE VENTAS DIGITALES	1.5 cli ac co cal
<input type="checkbox"/>	F - PRODUCTOS Y SERVICIOS DEL PORTAFOLIO VIRTUAL: TIPOS, CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS, GUIONES DE SERVICIOS Y VENTA, ESPECIFICACIONES DE PEDIDO, TÉCNICAS DE CAPTACIÓN DE ÓRDENES, OFERTA DIGITAL, NORMATIVA, PARÁMETROS TÉCNICOS, INVENTARIOS, TÉCNICAS DE EXHIBICIÓN DIGITAL, PARÁMETROS DE AUTORIZACIÓN DE ENVÍO DE PRODUCTO, TIEMPOS DE ENTREGA	1	1	1-PROYECTAR ESTRATEGIAS DE VENTAS DIGITALES	1.5 ofe co téc

<input type="checkbox"/>	F - PRODUCTOS Y SERVICIOS DEL PORTAFOLIO VIRTUAL: TIPOS, CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS, GUIONES DE SERVICIOS Y VENTA, ESPECIFICACIONES DE PEDIDO, TÉCNICAS DE CAPTACIÓN DE ÓRDENES, OFERTA DIGITAL, NORMATIVA, PARÁMETROS TÉCNICOS, INVENTARIOS, TÉCNICAS DE EXHIBICIÓN DIGITAL, PARÁMETROS DE AUTORIZACIÓN DE ENVÍO DE PRODUCTO, TIEMPOS DE ENTREGA	1	1	3-INTERACTUAR VIRTUALMENTE CON EL CLIENTE	3.1 rec est cal pro
<input type="checkbox"/>	F - PRODUCTOS Y SERVICIOS DEL PORTAFOLIO VIRTUAL: TIPOS, CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS, GUIONES DE SERVICIOS Y VENTA, ESPECIFICACIONES DE PEDIDO, TÉCNICAS DE CAPTACIÓN DE ÓRDENES, OFERTA DIGITAL, NORMATIVA, PARÁMETROS TÉCNICOS, INVENTARIOS, TÉCNICAS DE EXHIBICIÓN DIGITAL, PARÁMETROS DE AUTORIZACIÓN DE ENVÍO DE PRODUCTO, TIEMPOS DE ENTREGA	1	1	3-INTERACTUAR VIRTUALMENTE CON EL CLIENTE	3.2 inv est rec y e
<input type="checkbox"/>	F - PRODUCTOS Y SERVICIOS DEL PORTAFOLIO VIRTUAL: TIPOS, CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS, GUIONES DE SERVICIOS Y VENTA, ESPECIFICACIONES DE PEDIDO, TÉCNICAS DE CAPTACIÓN DE ÓRDENES, OFERTA DIGITAL, NORMATIVA, PARÁMETROS TÉCNICOS, INVENTARIOS, TÉCNICAS DE EXHIBICIÓN DIGITAL, PARÁMETROS DE	1	1	3-INTERACTUAR VIRTUALMENTE CON EL CLIENTE	3.3 de est ne he

AUTORIZACIÓN DE ENVÍO DE PRODUCTO, TIEMPOS DE ENTREGA					
<input type="checkbox"/>	F - PRODUCTOS Y SERVICIOS DEL PORTAFOLIO VIRTUAL: TIPOS, CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS, GUIONES DE SERVICIOS Y VENTA, ESPECIFICACIONES DE PEDIDO, TÉCNICAS DE CAPTACIÓN DE ÓRDENES, OFERTA DIGITAL, NORMATIVA, PARÁMETROS TÉCNICOS, INVENTARIOS, TÉCNICAS DE EXHIBICIÓN DIGITAL, PARÁMETROS DE AUTORIZACIÓN DE ENVÍO DE PRODUCTO, TIEMPOS DE ENTREGA	1	1	3-INTERACTUAR VIRTUALMENTE CON EL CLIENTE	3.4 inc est esp y t
<input type="checkbox"/>	F - PRODUCTOS Y SERVICIOS DEL PORTAFOLIO VIRTUAL: TIPOS, CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS, GUIONES DE SERVICIOS Y VENTA, ESPECIFICACIONES DE PEDIDO, TÉCNICAS DE CAPTACIÓN DE ÓRDENES, OFERTA DIGITAL, NORMATIVA, PARÁMETROS TÉCNICOS, INVENTARIOS, TÉCNICAS DE EXHIBICIÓN DIGITAL, PARÁMETROS DE AUTORIZACIÓN DE ENVÍO DE PRODUCTO, TIEMPOS DE ENTREGA	1	1	3-INTERACTUAR VIRTUALMENTE CON EL CLIENTE	3.5 cli est y t co
<input type="checkbox"/>	F - PRODUCTOS Y SERVICIOS DEL PORTAFOLIO VIRTUAL: TIPOS, CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS, GUIONES DE SERVICIOS Y VENTA, ESPECIFICACIONES DE PEDIDO, TÉCNICAS DE CAPTACIÓN DE ÓRDENES, OFERTA DIGITAL, NORMATIVA, PARÁMETROS TÉCNICOS,	1	1	3-INTERACTUAR VIRTUALMENTE CON EL CLIENTE	3.6 est est y h

	INVENTARIOS, TÉCNICAS DE EXHIBICIÓN DIGITAL, PARÁMETROS DE AUTORIZACIÓN DE ENVÍO DE PRODUCTO, TIEMPOS DE ENTREGA				
<input type="checkbox"/>	F - PRODUCTOS Y SERVICIOS DEL PORTAFOLIO VIRTUAL: TIPOS, CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS, GUIONES DE SERVICIOS Y VENTA, ESPECIFICACIONES DE PEDIDO, TÉCNICAS DE CAPTACIÓN DE ÓRDENES, OFERTA DIGITAL, NORMATIVA, PARÁMETROS TÉCNICOS, INVENTARIOS, TÉCNICAS DE EXHIBICIÓN DIGITAL, PARÁMETROS DE AUTORIZACIÓN DE ENVÍO DE PRODUCTO, TIEMPOS DE ENTREGA	1	1	3-INTERACTUAR VIRTUALMENTE CON EL CLIENTE	3.7 rec cli ca pro
<input type="checkbox"/>	F - PRODUCTOS Y SERVICIOS DEL PORTAFOLIO VIRTUAL: TIPOS, CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS, GUIONES DE SERVICIOS Y VENTA, ESPECIFICACIONES DE PEDIDO, TÉCNICAS DE CAPTACIÓN DE ÓRDENES, OFERTA DIGITAL, NORMATIVA, PARÁMETROS TÉCNICOS, INVENTARIOS, TÉCNICAS DE EXHIBICIÓN DIGITAL, PARÁMETROS DE AUTORIZACIÓN DE ENVÍO DE PRODUCTO, TIEMPOS DE ENTREGA	1	1	3-INTERACTUAR VIRTUALMENTE CON EL CLIENTE	3.5 en ac ne en
<input type="checkbox"/>	G - PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, PARÁMETROS TÉCNICOS, TÉCNICAS DE USOS, REDES SOCIALES, ESPECIFICACIONES DE CARGUE DE CONTENIDO	1	1	1-PROYECTAR ESTRATEGIAS DE VENTAS	1.2 pl ve

	DIGITAL, PARÁMETROS DE UBICACIÓN DE IMÁGENES DIGITALES, PERIODICIDAD DE NAVEGACIÓN DIGITAL			DIGITALES	ac co
<input type="checkbox"/>	G - PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, PARÁMETROS TÉCNICOS, TÉCNICAS DE USOS, REDES SOCIALES, ESPECIFICACIONES DE CARGUE DE CONTENIDO DIGITAL, PARÁMETROS DE UBICACIÓN DE IMÁGENES DIGITALES, PERIODICIDAD DE NAVEGACIÓN DIGITAL	1	1	1-PROYECTAR ESTRATEGIAS DE VENTAS DIGITALES	1.3 ac dig téc pla
<input type="checkbox"/>	G - PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, PARÁMETROS TÉCNICOS, TÉCNICAS DE USOS, REDES SOCIALES, ESPECIFICACIONES DE CARGUE DE CONTENIDO DIGITAL, PARÁMETROS DE UBICACIÓN DE IMÁGENES DIGITALES, PERIODICIDAD DE NAVEGACIÓN DIGITAL	1	1	2-USAR PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS	2.1 pre y a ac pla
<input type="checkbox"/>	G - PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, PARÁMETROS TÉCNICOS, TÉCNICAS DE USOS, REDES SOCIALES, ESPECIFICACIONES DE CARGUE DE CONTENIDO DIGITAL, PARÁMETROS DE UBICACIÓN DE IMÁGENES DIGITALES, PERIODICIDAD DE NAVEGACIÓN DIGITAL	1	1	2-USAR PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS	2.3 pre est est tip

<input type="checkbox"/>	G - PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, PARÁMETROS TÉCNICOS, TÉCNICAS DE USOS, REDES SOCIALES, ESPECIFICACIONES DE CARGUE DE CONTENIDO DIGITAL, PARÁMETROS DE UBICACIÓN DE IMÁGENES DIGITALES, PERIODICIDAD DE NAVEGACIÓN DIGITAL	1	1	2-USAR PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS	2.5 rec ac téc de
<input type="checkbox"/>	G - PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, PARÁMETROS TÉCNICOS, TÉCNICAS DE USOS, REDES SOCIALES, ESPECIFICACIONES DE CARGUE DE CONTENIDO DIGITAL, PARÁMETROS DE UBICACIÓN DE IMÁGENES DIGITALES, PERIODICIDAD DE NAVEGACIÓN DIGITAL	1	1	2-USAR PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS	2.6 co ac pla co
<input type="checkbox"/>	G - PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, PARÁMETROS TÉCNICOS, TÉCNICAS DE USOS, REDES SOCIALES, ESPECIFICACIONES DE CARGUE DE CONTENIDO DIGITAL, PARÁMETROS DE UBICACIÓN DE IMÁGENES DIGITALES, PERIODICIDAD DE NAVEGACIÓN DIGITAL	1	1	2-USAR PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS	2.7 im ac pe co
<input type="checkbox"/>	G - PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, PARÁMETROS TÉCNICOS, TÉCNICAS DE USOS, REDES SOCIALES, ESPECIFICACIONES DE CARGUE DE CONTENIDO DIGITAL, PARÁMETROS DE UBICACIÓN DE IMÁGENES DIGITALES, PERIODICIDAD DE NAVEGACIÓN DIGITAL	1	1	2-USAR PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS	2.8 pe na ac cli

IMÁGENES DIGITALES, PERIODICIDAD DE NAVEGACIÓN DIGITAL					
<input type="checkbox"/>	G - PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, PARÁMETROS TÉCNICOS, TÉCNICAS DE USOS, REDES SOCIALES, ESPECIFICACIONES DE CARGUE DE CONTENIDO DIGITAL, PARÁMETROS DE UBICACIÓN DE IMÁGENES DIGITALES, PERIODICIDAD DE NAVEGACIÓN DIGITAL	1	1	(1-PROYECTAR ESTRATEGIAS DE VENTAS DIGITALES) - (2-USAR PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS) - (3-INTERACTUAR VIRTUALMENTE CON EL CLIENTE)	D.2 de com ac pla de
<input type="checkbox"/>	H - NORMATIVA DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO: CONCEPTO, RIESGOS, PRINCIPIOS, TÉCNICAS DE ERGONOMÍA	2	2	(1-PROYECTAR ESTRATEGIAS DE VENTAS DIGITALES) - (2-USAR PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS) - (3-INTERACTUAR VIRTUALMENTE CON EL CLIENTE)	B.1 com téc no sal
<input type="checkbox"/>	I - NORMATIVA AMBIENTAL: CONCEPTO, BUENAS PRÁCTICAS AMBIENTALES, TÉCNICAS DE MANEJO DE RESIDUOS, TÉCNICAS DE OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS, PRÁCTICAS DE OPTIMIZACIÓN ENERGÉTICA	2	2	(1-PROYECTAR ESTRATEGIAS DE VENTAS DIGITALES) - (2-USAR PLATAFORMAS DIGITALES DE VENTAS) - (3-INTERACTUAR VIRTUALMENTE CON EL CLIENTE)	C.1 eq pra en

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA - Dirección General

Calle 57 No. 8 - 69 Bogotá D.C. (Cundinamarca), Colombia

Debido a la emergencia sanitaria, los Centros de Formación Profesional, Puntos de Atención o Información y demás

espacios físicos destinados por el SENA para la atención presencial a los ciudadanos se encuentran cerrados.

Conmutador Nacional (57 1) 5461500 - Extensiones

Atención al ciudadano: Bogotá (57 1) 3430111 - Línea gratuita y resto del país 018000 910270

Atención al empresario: Bogotá (57 1) 3430101 - Línea gratuita y resto del país 018000 910682

PQRS (<http://sciudadanos.sena.edu.co/SolicitudIndex.aspx>)

Chat en línea (<http://www.sena.edu.co/es-co/ciudadano/Paginas/chat.aspx>)



CampeSENA
¡Una Esperanza Debida!



(<https://www.facebook.com/SENA/>)



Correo notificaciones judiciales: servicioalciudadano@sena.edu.co

Todos los derechos 2017 SENA - **Políticas de privacidad y condiciones uso Portal Web SENA**

(<http://www.sena.edu.co/es-co/Paginas/politicasCondicionesUso.aspx>)

Política de Tratamiento para Protección de Datos Personales (http://www.sena.edu.co/es-co/transparencia/Documents/proteccion_datos_personales_sena_2016.pdf) - Política de seguridad

privacidad de la información (<http://compromiso.sena.edu.co/index.php?text=inicio&id=27>)

(<https://twitter.com/SENAComunica>)



(<https://www.instagram.com/senacomunica/>)



(<https://www.youtube.com/user/SENATV>)



(<https://soundcloud.com/senacolombia/>)



(https://api.whatsapp.com/send/?phone=573168760255&text&app_absent=0)

