



CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN				
Pública	X	Pública Clasificada		Pública Reservada

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Bogotá, 30 de mayo 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 mayo 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 3507103,3507104, 3507118, 3507120	Cumplimiento de la programación de acuerdo al horario asignado por la coordinación con (4) fichas asignadas, las fichas de Técnicas en Ventas, 3507103, 3507104,3507118, 3507120 para un total de 320 aprendices Ver evidencia Archivo /Cronogramas. 03. MAYO
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	Se impartió la programación según los lineamientos de la nueva guía Orientación Formación ambientes	Evaluación de 160 evidencias en Plataforma ZAJUNA en los cursos de formación complementaria fichas



	<p>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”</p>	<p>virtuales de aprendizaje GFPI-G-014 vs.4, y el cronograma a los programas de formación complementaria virtual Fichas, 3507103,3507104, 3507118, 3507120</p>	<p>Técnicas en Ventas, 3507103,3507104, 3507118, 3507120</p> <p>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.</p> <p>Un (1) foro y mensajería en la plataforma Zajuna.</p> <p>Seguimiento al centro de calificaciones en plataforma Zajuna para 320 aprendices.</p> <p>Se publicó (72) anuncios en la plataforma Zajuna de las fichas asignadas</p> <p>Envío (120) correos de seguimiento del proceso de formación.</p> <p>0.3 MAYO</p>
--	--	--	---



			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	<i>Evaluación y verificación de evidencias en plataforma Zajuna:</i> <i>AA1-EV01. Cuestionario. Técnicas de negociación y perfil de clientes.</i> <i>AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de productos de consumo masivo.</i> <i>AA1-EV03. Cuestionario. Proceso de venta.</i> <i>AA1-EV04. Foro temático: tipos de negociaciones.</i>



		<p>AA2-EV02. <i>Presentación: comparativo cierre de ventas AIDA vs SPIN.</i></p> <p>A2-EV03. <i>Cuestionario. Proceso de negociación.</i></p> <p>AA2-EV04. <i>Documento: análisis del resultado de ventas.</i></p> <p><i>Evaluación de 160 evidencias en Plataforma ZAJUNA en los cursos de formación complementaria fichas Técnicas en Ventas, 3507103,3507104, 3507118, 3507120</i></p> <p><i>Se emitió juicios de evaluación a 170 aprendices en SOFIA PLUS para los siguientes resultados de aprendizaje:</i></p> <p><i>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.</i></p>
--	--	--



		<p><i>RAP 260101021-02. Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.</i></p> <p><i>RAP 260101021-03. Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes.</i></p> <p><i>RAP 260101021-04. Evaluar el proceso de negociación, teniendo en cuenta, las condiciones del mercado y políticas de la empresa</i></p> <p><i>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</i></p> <p><i>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</i></p>
--	--	--



			<i>proyección personal y profesional</i> 0.3 MAYO
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, correspondientes a esta actividad	Para el periodo objeto de este pago, la necesidad del servicio no requirió ejecutar actividades, 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, 3507103, 3507104, 3507118, 3507120	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:



			<p>Evaluación y verificación de evidencias en plataforma Zajuna:</p> <p>AA1-EV01. Cuestionario. Técnicas de negociación y perfil de clientes.</p> <p>AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de productos de consumo masivo.</p> <p>AA1-EV03. Cuestionario. Proceso de venta.</p> <p>AA1-EV04. Foro temático: tipos de negociaciones.</p> <p>AA2-EV02. Presentación: comparativo cierre de ventas AIDA vs SPIN.</p> <p>A2-EV03. Cuestionario. Proceso de negociación.</p> <p>AA2-EV04. Video documento: análisis del resultado de ventas.</p> <p>Evaluación de 160 evidencias en Plataforma ZAJUNA en los</p>
--	--	--	--



			<p> cursos de formación complementaria fichas</p> <p> Técnicas en Ventas, 3507103,3507104, 3507118, 3507120</p> <p> Se enviaron correos de retención a 150 aprendices que aún no ingresan a la formación, a través del correo institucional OUTLOOK</p> <p>0.3 MAYO</p>
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	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



	formación, en sintonía con las necesidades del entorno y su especialidad		
10.	Aplicar y hacer cumplir lo establecido en el reglamento del aprendiz.	<p>Se aplicó el reglamento del aprendiz en aspectos como recordar los deberes de los aprendices SENA y en aspectos tan sencillos como:</p> <ul style="list-style-type: none"> -El saludo y la despedida al inicio y finalización de la clase o sesión en línea. -El trato respetuoso con los aprendices tanto dentro como fuera del ambiente de aprendizaje, e incentivo este trato entre los estudiantes. <p>Se recordó a los aprendices las normas de Netiqueta en el ambiente de formación LMS.</p>	<p>https://youtu.be/NVf3yfDQcp</p> <p>Y</p> <p>https://youtu.be/N3ou-WZ32z8</p> <p>https://youtu.be/KUziGdMaEUE</p> <p>https://youtu.be/FHPloeOxtoo</p> <p>https://youtu.be/ViWbKay3YLo</p> <p>0.3 MAYO</p>
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_contratual_v -10	Informe mensual de ejecución contractual mes de Abril 2026 0.3 MAYO
13.	Participar en las actividades convocadas por la supervisión relacionados con la ejecución del objeto contractual.	Se asistió a la reunión de coordinación académica, de generalidades seguimiento complementaria reinducción relacionada con los procesos administrativos y el seguimiento correspondiente a la formación complementaria virtual	Se participó en la reunión el 14/05/2026 a las 3:30 p.m. de forma virtual. https://teams.microsoft.com/meet/243415130286908?p=R8KKLdxBOFG8PetaZR



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 correspondientes a esta obligación.	Para el período objeto de este pago, la necesidad del servicio no requirió efectuar actividades 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. 80540352 de la planilla, expedido por Aportes en Línea referente al mes de abril de 2026.

Cordialmente,

Cordialmente,

Jesús Enrique Quijano Caicedo

Nombre y firma

Contratista

C.C. No.79408070 de Bogotá

JOHANY ANDRES CASALINAS GÓMEZ

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. 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.
2	Abril 2026	Se realizó ajuste en la redacción de la Nota Interna, en la cual se sustituyó la expresión “No se requirió la actividad” por “Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.”

ANEXO ACTIVIDADES REALIZADAS PARA LA FORMACIÓN_FICHAS ASIGNADAS MAYO 2026

JESUS ENRIQUE QUIJANO C

De acuerdo a programación de la coordinación de febrero de 2026 en Virtualización, con las fichas asignadas Técnicas en Ventas, 3507103,3507104, 3507118,3507120.

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 mayo 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 3507103,3507104,
3507118,3507120

ENVIO CORREO ELECTRONICO FICHA 3507103

The screenshot shows a web browser window with the URL `senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces`. The user is logged in as **JESUS ENRIQUE**. The main content area is titled **Enviar Correo Electrónico a Aprendices**. Below the title, there is a form with a field for **Ficha de Caracterización** containing the text `3507103-TECNICAS EN VENTAS`. A button labeled **Consultar Fichas de Caracterización** is visible below the form. A green confirmation message states: **Se realizó el envío de correos electrónicos**. The left sidebar contains a navigation menu with items like **Diseño Curricular**, **Ejecución de la Formación**, **Gestión de Ambientes**, and **LMS**. The bottom of the page shows the system version: **SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA**. The Windows taskbar at the bottom indicates the date and time as **11/05/2026 5:50 p.m.**

ENVIO CORREO ELECTRONICO FICHA 3507104

Sofia plus

senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces

Instructor

Enviar Correo Electrónico a Aprendices

Ficha de Caracterización 3507104-TECNICAS EN VENTAS

Cancelar

Fichas de Caracterización

Centro de Formación	Ficha de Caracterización
CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION	3507104 - TECNICAS EN VENTAS

Página 1 de 1

Aprendices

Ficha de Caracterización: 3507104 - TECNICAS EN VENTAS

Documento	Nombre	Estado	
<input checked="" type="checkbox"/>	CC 1001685970	MANUELA ANDREA GALLEGO MONSALVE	Formacion
<input checked="" type="checkbox"/>	CC 1003407277	LUISA ADRIANA PASTRANA FERNANDEZ	Formacion
<input checked="" type="checkbox"/>	CC 1005469114	YULIS VASQUEZ GARCIA	Formacion
<input checked="" type="checkbox"/>	CC 1006816637	PERLA ANDREA CABALLERO ESCOBAR	Formacion
<input checked="" type="checkbox"/>	CC 1007256746	MILENA DE JESUS BARBOZA PEREZ	Formacion
<input checked="" type="checkbox"/>	CC 1007958714	YUZMARY SUAREZ BERRIO	Formacion

SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia - a144;

10°C Parc. nublado 5:52 p. m. 11/05/2026

Sofia plus

senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces

Sofia Plus SENA

JESUS ENRIQUE

Bandeja de tareas LMS SENA Cambiar Clave Salir

Instructor

Enviar Correo Electrónico a Aprendices

Ficha de Caracterización 3507104-TECNICAS EN VENTAS

Consultar Fichas de Caracterización

Se realizó el envío de correos electrónicos


SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia - a144;

10°C Parc. nublado 5:54 p. m. 11/05/2026

ENVIO DE CORREO ELECTRONICO 3507118

Sofia plus

senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces

SofiaPlus 

JESUS ENRIQUE

Bandeja de tareas | LMS SENA | Cambiar Clave | Salir

Instructor

- Diseño Curricular
- Ejecución de la Formación
 - Administrar Ruta de Aprendizaje
 - Complementaria Virtual
 - Consultar Envío Correo Electrónico a Aprendices
 - Crear Novedad Cancelamiento
 - Enviar Correo Electrónico a Aprendices**
 - Eventos de Divulgación Tecnológica
- Gestión de Ambientes
- Asignación de Tiempos
- LMS

Enviar Correo Electrónico a Aprendices

Ficha de Caracterización: 3507118-TECNICAS EN VENTAS

Cancelar

Fichas de Caracterización

Centro de Formación	Ficha de Caracterización
CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION	3507118 - TECNICAS EN VENTAS

Página 1 de 1

Aprendices

Ficha de Caracterización: 3507118 - TECNICAS EN VENTAS


Documento	Nombre	Estado
CC 1000137030	CRISTIAN RUBIANO TEGUA	Formacion
CC 1001833362	ANGIE REYES ARRIETA PACHECO	Formacion
CC 1002606173	ANDREA PAOLA RINCON TARAZONA	Formacion

SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia - +a144;

10°C Parc. nublado | 5:55 p. m. | 11/05/2026

Sofia plus

senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces

SofiaPlus 

JESUS ENRIQUE

Bandeja de tareas | LMS SENA | Cambiar Clave | Salir

Instructor

- Diseño Curricular
- Ejecución de la Formación
 - Administrar Ruta de Aprendizaje
 - Complementaria Virtual
 - Consultar Envío Correo Electrónico a Aprendices
 - Crear Novedad Cancelamiento
 - Enviar Correo Electrónico a Aprendices**
 - Eventos de Divulgación Tecnológica
- Gestión de Ambientes
- Asignación de Tiempos
- LMS

Enviar Correo Electrónico a Aprendices

Ficha de Caracterización: 3507118-TECNICAS EN VENTAS

Cancelar

Fichas de Caracterización

Centro de Formación	Ficha de Caracterización
CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION	3507118 - TECNICAS EN VENTAS

Página 1 de 1

Aprendices

Ficha de Caracterización: 3507118 - TECNICAS EN VENTAS

Documento	Nombre	Estado
CC 1000137030	CRISTIAN RUBIANO TEGUA	Formacion
CC 1001833362	ANGIE REYES ARRIETA PACHECO	Formacion
CC 1002606173	ANDREA PAOLA RINCON TARAZONA	Formacion
CC 1003071134	CANDELARIA MARIA DORIA BALLESTA	Formacion
CC 1003687410	ALISSON NATALIA CARRILO PENAGOS	Formacion
CC 1003803344	CAMILO ANDRES MOSQUERA PERDOMO	Formacion
CC 1004380101	MARIA ISABEL SILVA MANJARREZ	Formacion

SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia - +a144;

10°C Parc. nublado | 5:59 p. m. | 11/05/2026

Sofia plus

senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces

SofiaPlus | **JESUS ENRIQUE**

Instructor

- Diseño Curricular
- Ejecución de la Formación
 - Administrar Ruta de Aprendizaje
 - Complementaria Virtual
 - Consultar Envío Correo Electrónico a Aprendices
 - Crear Novedad Cancelamiento
- Enviar Correo Electrónico a Aprendices
- Eventos de Divulgación Tecnológica
- Gestión de Ambientes
- Gestión de Tiempos
- LMS

Ficha de Caracterización: 3507118-TECNICAS EN VENTAS

Cancelar

Fichas de Caracterización

Centro de Formación	Ficha de Caracterización
CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION	3507118 - TECNICAS EN VENTAS

Página 1 de 1

Aprendices

Ficha de Caracterización: 3507118 - TECNICAS EN VENTAS

Documento	Nombre	Estado
<input checked="" type="checkbox"/> CC 1000137030	CRISTIAN RUBIANO TEGUA	Formacion
<input checked="" type="checkbox"/> CC 1001833362	ANGIE REYES ARRIETA PACHECO	Formacion
<input checked="" type="checkbox"/> CC 1002606173	ANDREA PAOLA RINCON TARAZONA	Formacion
<input checked="" type="checkbox"/> CC 1003071134	CANDELARIA MARIA DORIA BALLESTA	Formacion
<input checked="" type="checkbox"/> CC 1003687410	ALISSON NATALIA CARRILO PENAGOS	Formacion
<input checked="" type="checkbox"/> CC 1003803344	CAMILO ANDRES MOSQUERA FERDOMO	Formacion
<input checked="" type="checkbox"/> CC 1004380101	MARIA ISABEL SILVA MANJARREZ	Formacion

SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -- © SENA.2018 -- Bogotá - Colombia - a144;

Sofia plus

senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces

SofiaPlus | **JESUS ENRIQUE**

Instructor

- Diseño Curricular
- Ejecución de la Formación
 - Administrar Ruta de Aprendizaje
 - Complementaria Virtual
 - Consultar Envío Correo Electrónico a Aprendices
 - Crear Novedad Cancelamiento
- Enviar Correo Electrónico a Aprendices
- Eventos de Divulgación Tecnológica
- Gestión de Ambientes
- Gestión de Tiempos
- LMS

Enviar Correo Electrónico a Aprendices

Ficha de Caracterización: 3507118-TECNICAS EN VENTAS

Consultar Fichas de Caracterización

Se realizó el envío de correos electrónicos

SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -- © SENA.2018 -- Bogotá - Colombia - a144;

ENVIO DE CORREO ELECTRONICO FICHA 3507120

Sofia plus

senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces

SofiaPlus SENA

JESUS ENRIQUE

Bandeja de tareas LMS SENA Cambiar Clave Salir

Instructor

Diseño Curricular

Ejecución de la Formación

Administrar Ruta de Aprendizaje

Complementaria Virtual

Consultar Envío Correo Electrónico a Aprendices

Crear Novedad Cancelamiento

Enviar Correo Electrónico a Aprendices

Eventos de Divulgación Tecnológica

Gestión de Ambientes

Gestión de Tiempos

LMS

Enviar Correo Electrónico a Aprendices

Ficha de Caracterización 3507120-TECNICAS EN VENTAS

Consultar Fichas de Caracterización

SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -- © SENA.2018 -- Bogotá - Colombia - +a144;

10°C Parc. nublado 6:01 p.m. 11/05/2026

Sofia plus

senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces

SofiaPlus SENA

JESUS ENRIQUE

Bandeja de tareas LMS SENA Cambiar Clave Salir

Instructor

Diseño Curricular

Ejecución de la Formación

Administrar Ruta de Aprendizaje

Complementaria Virtual

Consultar Envío Correo Electrónico a Aprendices

Crear Novedad Cancelamiento

Enviar Correo Electrónico a Aprendices

Eventos de Divulgación Tecnológica

Gestión de Ambientes

Gestión de Tiempos

LMS

Enviar Correo Electrónico a Aprendices

Ficha de Caracterización 3507120-TECNICAS EN VENTAS

Cancelar

Fichas de Caracterización

Centro de Formación	Ficha de Caracterización
CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION	3507120 - TECNICAS EN VENTAS

Página 1 de 1

Aprendices

Ficha de Caracterización: 3507120 - TECNICAS EN VENTAS

Documento	Nombre	Estado
<input checked="" type="checkbox"/> CC 1000775635	BRENDA YOHANA FIERRO MORALES	Formacion
<input checked="" type="checkbox"/> CC 1002365430	CRISTHIAN DAVID ZIPASUCA AVILA	Formacion
<input checked="" type="checkbox"/> CC 1003777206	MARIA ALEJANDRA HUESO CARDENAS	Formacion

SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -- © SENA.2018 -- Bogotá - Colombia - +a144;

10°C Parc. nublado 6:01 p.m. 11/05/2026

Sofia plus

senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces

SofiaPlus **JESUS ENRIQUE** Bandeja de tareas LMS SENA Cambiar Clave Salir

Instructor

- Diseño Curricular
- Ejecución de la Formación
 - Administrar Ruta de Aprendizaje
 - Complementaria Virtual
 - Consultar Envío Correo Electrónico a Aprendices
 - Crear Novedad Cancelamiento
 - Enviar Correo Electrónico a Aprendices
 - Eventos de Divulgación Tecnológica
- Gestión de Ambientes
- Estimación de Tiempos
- LMS
- Matrícula

Enviar Correo Electrónico a Aprendices

Ficha de Caracterización: 3507120-TECNICAS EN VENTAS

Cancelar

Fichas de Caracterización

Centro de Formación	Ficha de Caracterización
CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION	3507120 - TECNICAS EN VENTAS

Página 1 de 1

Aprendices

Ficha de Caracterización: 3507120 - TECNICAS EN VENTAS

Documento	Nombre	Estado
<input checked="" type="checkbox"/> CC 1000775635	BRENDA YOHANA FIERRO MORALES	Formacion
<input checked="" type="checkbox"/> CC 1002365430	CRISTHIAN DAVID ZIPASUCA AVILA	Formacion
<input checked="" type="checkbox"/> CC 1003777206	MARIA ALEJANDRA HUESO CARDENAS	Formacion
<input checked="" type="checkbox"/> CC 1003822627	KARLA DANIELA GARCIA GARCIA	Formacion

senasofiaplus.edu.co/sofia/ejecucionformacion/correo/enviocorreoelectronicoprendices.faces?conversationContext=b# SENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia - +a144;

10°C Parc. nublado 6:02 p. m. 11/05/2026

Sofia plus

senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces

SofiaPlus **JESUS ENRIQUE** Bandeja de tareas LMS SENA Cambiar Clave Salir

Instructor

- Diseño Curricular
- Ejecución de la Formación
 - Administrar Ruta de Aprendizaje
 - Complementaria Virtual
 - Consultar Envío Correo Electrónico a Aprendices
 - Crear Novedad Cancelamiento
 - Enviar Correo Electrónico a Aprendices
 - Eventos de Divulgación Tecnológica
- Gestión de Ambientes
- Estimación de Tiempos
- LMS

Enviar Correo Electrónico a Aprendices

Ficha de Caracterización: 3507120-TECNICAS EN VENTAS

Consultar Fichas de Caracterización

Se realizó el envío de correos electrónicos

senasofiaplus.edu.co/sofia/ejecucionformacion/correo/enviocorreoelectronicoprendices.faces?conversationContext=b# SENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia - +a144;

10°C Parc. nublado 6:05 p. m. 11/05/2026

GENERACION DE RUTA DE APRENDIZAJE FICHAS 3507103,3507104, 3507118,3507120

ASOCIACION DE RUTAS DE APRENDIZAJE FICHA

3507103

Instructor

Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de búsqueda

Ficha de caracterización* 3507103 - TECNICAS EN VENTAS

Ruta de Aprendizaje* RUTA VIRTUAL 3507103

Consultar Aprendices

SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -- © SENA.2018 -- Bogotá - Colombia - a144;

Instructor

JESUS ENRIQUE

Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de búsqueda

Ficha de caracterización* 3507103 - TECNICAS EN VENTAS

Ruta de Aprendizaje* RUTA VIRTUAL 3507103

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
<input checked="" type="checkbox"/>	CC 1032414951	CLAUDIA LILIANA	SANTISTEBAN MONTERO		En Tránsito
<input checked="" type="checkbox"/>	CC 1044614662	MERIVETH	COGOLLO JULIO		En Tránsito
<input checked="" type="checkbox"/>	CC 1024592551	EDWIN MAURICIO	HUERTAS ARIZA		En Tránsito
<input checked="" type="checkbox"/>	CC 1106897201	ANDREA CAROLINA	ARTEAGA LIZCANO		En Tránsito

SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -- © SENA.2018 -- Bogotá - Colombia - a144;

Sofia plus

senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces

JESUS ENRIQUE

Bandeja de tareas LMS SENA Cambiar Clave Salir

Instructor

Diseño Curricular

Ejecución de la Formación

Administrar Ruta de Aprendizaje

Consultar Ruta del Aprendizaje

Generar Excel de Planeación Pedagógica

Generar PDF de Proyecto Formativo

Gestión de la Ruta de Aprendizaje

Asociar Aprendizaje a una Ruta de Aprendizaje

Evaluar Ruta de Aprendizaje

Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo

Listar Aprendizajes Asociados a Ruta

Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo

Asociar Aprendizaje a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de búsqueda

Ficha de caracterización* 3507103 - TECNICAS EN VENTAS

Ruta de Aprendizaje* RUTA VIRTUAL 3507103

Consultar Aprendizajes

La operación Asociar aprendizajes a ruta se realizó exitosamente. | Resultado: 80 Aprendizaje(s) asociado(s) a la Ruta de Aprendizaje: RUTA VIRTUAL 3507103. Se ha enviado un correo electrónico a los aprendizajes asociados a la ruta

SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia - a144;

Buscar 10°C Parc. nublado 5:03 p. m. 11/05/2026

ASOCIACION DE RUTA DE APRENDIZAJE FICHA 3507104

Sofia plus

senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces

JESUS ENRIQUE

Bandeja de tareas LMS SENA Cambiar Clave Salir

Instructor

Diseño Curricular

Ejecución de la Formación

Administrar Ruta de Aprendizaje

Consultar Ruta del Aprendizaje

Generar Excel de Planeación Pedagógica

Generar PDF de Proyecto Formativo

Gestión de la Ruta de Aprendizaje

Asociar Aprendizaje a una Ruta de Aprendizaje

Evaluar Ruta de Aprendizaje

Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo

Listar Aprendizajes Asociados a Ruta

Reconocimiento de Aprendizaje

Asociar Aprendizaje a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de búsqueda

Ficha de caracterización* 3507104 - TECNICAS EN VENTAS

Ruta de Aprendizaje* RUTA VIRTUAL 3507104

Consultar Aprendizajes

SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia - a144;

Buscar 10°C Parc. nublado 5:04 p. m. 11/05/2026

Sofia plus

senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces

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 Aprendizajes Asociados a Ruta

Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo

Reconocimiento de Aprendizajes

Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de búsqueda

Ficha de caracterización* 3507104 - TECNICAS EN VENTAS

Ruta de Aprendizaje* RUTA VIRTUAL 3507104

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
<input checked="" type="checkbox"/>	CC 1069718684	JUAN ANDRES	PARDO VARGAS		En Tránsito
<input checked="" type="checkbox"/>	CC 1095830806	DARY VANESSA	DUEÑEZ DELGADO		En Tránsito
<input checked="" type="checkbox"/>	CC 66833781	BLANCA AURORA	LOPEZ GOMEZ		En Tránsito
<input checked="" type="checkbox"/>	CC 1032070067	ANGY LIZETH	RIOS SANDOVAL		En Tránsito
<input checked="" type="checkbox"/>	CC 1095788395	ELKINS ALONSO	PEDROZA DUQUE		En Tránsito
<input checked="" type="checkbox"/>	CC 42130293	PAOLA ANDREA	BALLESTEROS TORO		En Tránsito

SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia - a144;

Sofia plus

senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces

JESUS ENRIQUE

Bandeja de tareas

LMS SENA

Cambiar Clave

Salir

Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de búsqueda

Ficha de caracterización* 3507104 - TECNICAS EN VENTAS

Ruta de Aprendizaje* RUTA VIRTUAL 3507104

Consultar Aprendiz

La operación Asociar aprendices a ruta se realizó exitosamente. | Resultado: 80 Aprendiz(ces) asociado(s) a la Ruta de Aprendizaje: RUTA VIRTUAL 3507104. 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 - a144;

ASOCIACION DE RUTA DE APRENDIZAJE FICHA 3507118

Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de búsqueda

Ficha de caracterización* 3507118 - TECNICAS EN VENTAS

Ruta de Aprendizaje* RUTA VIRTUAL 3507118

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.

<input type="checkbox"/>	Identificación	Nombres	Apellidos	Ruta de Aprendizaje Actual	Estado
<input type="checkbox"/>	CC 1006194746	ISABELA	BALLEN BANGUERA		En Tránsito
<input type="checkbox"/>	CC 1047388569	JENIFER TATIANA	CARBALLO BATISTA		En Tránsito
<input type="checkbox"/>	CC 1102848249	ANDRIS PAOLA	SILGADO PEREZ		En Tránsito
<input type="checkbox"/>	CC 1116772307	JOSE GREGORIO	GALINDEZ SANCHEZ		En Tránsito

Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de búsqueda

Ficha de caracterización* 3507118 - TECNICAS EN VENTAS

Ruta de Aprendizaje* RUTA VIRTUAL 3507118

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.

<input checked="" type="checkbox"/>	Identificación	Nombres	Apellidos	Ruta de Aprendizaje Actual	Estado
<input checked="" type="checkbox"/>	CC 1006194746	ISABELA	BALLEN BANGUERA		En Tránsito
<input checked="" type="checkbox"/>	CC 1047388569	JENIFER TATIANA	CARBALLO BATISTA		En Tránsito
<input checked="" type="checkbox"/>	CC 1102848249	ANDRIS PAOLA	SILGADO PEREZ		En Tránsito
<input checked="" type="checkbox"/>	CC 1116772307	JOSE GREGORIO	GALINDEZ SANCHEZ		En Tránsito

SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia - a144;

Sofia plus

senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces

SofiaPlus SENA

JESUS ENRIQUE

Bandeja de tareas LMS SENA Cambiar Clave Salir

Instructor

Diseño Curricular

Ejecución de la Formación

Administrar Ruta de Aprendizaje

Consultar Ruta del Aprendizaje

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 Aprendizajes Asociados a Ruta

Reconocimiento de Aprendizaje

Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de búsqueda

Ficha de caracterización* 3507118 - TECNICAS EN VENTAS

Ruta de Aprendizaje* RUTA VIRTUAL 3507118

Consultar Aprendizajes

La operación Asociar aprendices a ruta se realizó exitosamente. | Resultado: 80 Aprendiz(ces) asociado(s) a la Ruta de Aprendizaje: RUTA VIRTUAL 3507118. 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 - a144;

Buscar 10°C Parc. nublado 5:07 p. m. 11/05/2026

ASOCIAR RUTA DE APRENDIZAJE FICHA 3507120

Sofia plus

senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces

SofiaPlus SENA

JESUS ENRIQUE

Bandeja de tareas LMS SENA Cambiar Clave Salir

Instructor

Diseño Curricular

Ejecución de la Formación

Administrar Ruta de Aprendizaje

Consultar Ruta del Aprendizaje

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 Aprendizajes Asociados a Ruta

Reconocimiento de Aprendizaje

Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de búsqueda

Ficha de caracterización* 3507120 - TECNICAS EN VENTAS

Ruta de Aprendizaje* RUTA VIRTUAL 3507120


Consultar Aprendizajes

SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -- © SENA.2018 -- Bogotá - Colombia - a144;

Buscar 10°C Parc. nublado 5:09 p. m. 11/05/2026

Sofia plus x +

senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces

SofiaPlus  **JESUS ENRIQUE**

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 Aprendizajes Asociados a Ruta
 - Reconocimiento de Aprendizaje

Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de búsqueda

Ficha de caracterización* 3507120 - TECNICAS EN VENTAS

Ruta de Aprendizaje* RUTA VIRTUAL 3507120

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
<input checked="" type="checkbox"/>	CC 1106896916	JHONATAN STEVEN	DORADO MELO		En Tránsito
<input checked="" type="checkbox"/>	CC 1033804505	ANGELICA	VELEZ ANGEL		En Tránsito
<input checked="" type="checkbox"/>	CC 1005624436	LAURA CAMILA	BELLO CASTRO		En Tránsito
<input checked="" type="checkbox"/>	CC 1000775635	BRENDA YOHANA	FIERRO MORALES		En Tránsito

SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -- © SENA.2018 -- Bogotá - Colombia - a144;

10°C Parc. nublado 5:09 p. m. 11/05/2026

Sofia plus x +

senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces

SofiaPlus  **JESUS ENRIQUE**

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 Aprendizajes Asociados a Ruta
 - Reconocimiento de Aprendizaje

Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de búsqueda

Ficha de caracterización* 3507120 - TECNICAS EN VENTAS

Ruta de Aprendizaje* RUTA VIRTUAL 3507120

Consultar Aprendiz

La operación Asociar aprendices a ruta se realizó exitosamente. | Resultado: 80 Aprendiz(ces) asociado(s) a la Ruta de Aprendizaje: RUTA VIRTUAL 3507120. 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 - a144;

10°C Parc. nublado 5:10 p. m. 11/05/2026

Anuncios de Bienvenida fichas 3507103,3507104,3507118,3507120

FICHA 3507103

The screenshot displays a web browser window with the URL `zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/discuss.php?id=6398327`. The page header includes the ZAJUNA logo and the user profile of JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO. The main content area shows a forum post titled "Anuncios" with the subject "¡¡¡Bienvenidos al Programa de Formación!!!". The post content features a yellow banner with the text "TÉCNICAS EN VENTAS" and "¡¡¡Bienvenidos a la Formación!!!". The navigation menu on the left lists various course sections, including "P_62330163_V_3507104_R_11_C_9303" and "P_62330163_V_3507120_R_11_C_9303".

Accede a SOFIA Área Personal JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO Modo de edición

Mostrar respuestas anidadas Mover este debate a... Mover Configuraciones

¡¡¡Bienvenidos al Programa de Formación!!!
de JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO - lunes, 11 de mayo de 2026, 07:52

TÉCNICAS EN VENTAS


¡¡¡Bienvenidos a la Formación!!!

Estimados aprendices SENA.

Una cordial bienvenida para todos, les deseo lo mejor en el desarrollo de esta experiencia virtual con el programa de formación Complementaria Ficha 3507103 "TÉCNICAS EN VENTAS"

Mi nombre es Jesús Enrique Quijano C (quijano@sena.edu.co) y los estaré acompañando durante este proceso, que inicio el **lunes 11 de mayo de 2026** y la **recepción de actividades finaliza el domingo 07 de junio /2026 a las 12:00 de la noche**. Este programa se desarrollará en **40 horas**. El cierre administrativo por parte del instructor se realizará el **martes 09 de junio/ 2026**.

Para comunicarnos contamos con el espacio de herramientas, en donde encontrarán: Foros - Foro de dudas o inquietudes, correo electrónico y chat para resolver las diferentes preguntas que tengan.



FICHA 3507104

Accede a SOFIA Área Personal JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO Modo de edición

TECNICAS EN VENTAS (3507104)

Mis cursos / P_62330163_V_3507104_R_11_C_9303 / Anuncios / ¡¡¡Bienvenidos al Programa de Formación!!!

Apertura del Programa de Formación →

Mostrar respuestas anidadas Mover este debate a... Mover Configuraciones

¡¡¡Bienvenidos al Programa de Formación!!!
de JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO - lunes, 11 de mayo de 2026, 07:57

TÉCNICAS EN VENTAS

¡¡¡Bienvenidos a la Formación!!!

Estimados aprendices SENA.

Una cordial bienvenida para todos, les deseo lo mejor en el desarrollo de esta experiencia virtual con el programa de formación Complementaria Ficha

PANEL DE NAVEGACIÓN

- Mis cursos
- Página principal del sitio
- Secciones
- Mis cursos
 - P_62330163_V_3507104_R_11_C_9303
 - Participantes
 - Calificaciones
 - Anuncios
 - ¡¡¡Bienvenidos al Programa de Formación!!!**
 - Información general
 - Cronograma

Accede a SOFIA Área Personal JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO Modo de edición

Mis cursos

- P_62330163_V_3507104_R_11_C_9303
 - Participantes
 - Calificaciones
 - Anuncios
 - ¡¡¡Bienvenidos al Programa de Formación!!!**
 - Información general
 - Cronograma
 - Actividades iniciales
 - Actividades de aprendizaje Guía
 - Sesiones en línea
 - Reporte del curso
- P_62330163_V_3507120_R_11_C_9303
- P_62330163_V_3507103_R_11_C_9303

¡¡¡Bienvenidos al Programa de Formación!!!
de JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO - lunes, 11 de mayo de 2026, 07:57

TÉCNICAS EN VENTAS

¡¡¡Bienvenidos a la Formación!!!

Estimados aprendices SENA.

Una cordial bienvenida para todos, les deseo lo mejor en el desarrollo de esta experiencia virtual con el programa de formación Complementaria Ficha 3507104 "TÉCNICAS EN VENTAS"

Mi nombre es Jesús Enrique Quijano C (quijano@sena.edu.co) y los estaré acompañando durante este proceso, que inicio el **lunes 11 de mayo de 2026** y la recepción de actividades finaliza el **domingo 07 de junio /2026 a las 12:00 de la noche** Este programa se desarrollará en **40 horas**. El cierre administrativo por parte del instructor se realizará el **martes 09 de junio/ 2026**.

Para comunicarnos contamos con el espacio de herramientas, en donde encontrarán: Foros - Foro de dudas o inquietudes, correo electrónico y chat para resolver las diferentes preguntas que tengan.

18°C Parc. soleado 9:52 p. m. 15/05/2026

FICHA 3507118

Accede a SOFIA Área Personal JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO Modo de edición

Mis cursos / P_62330163_V_3507118_R_11_C_9303 / Anuncios / ¡¡¡Bienvenidos al Programa de Formación!!!

PANEL DE NAVEGACIÓN

- Mis cursos
 - Página principal del sitio
 - Secciones
 - Mis cursos
 - P_62330163_V_3507104_R_11_C_9303
 - P_62330163_V_3507120_R_11_C_9303
 - P_62330163_V_3507103_R_11_C_9303

Anuncios

¡¡¡Bienvenidos al Programa de Formación!!!

Apertura del Programa de Formación ▶

Mostrar respuestas anidadas Mover este debate a... Mover Configuraciones

¡¡¡Bienvenidos al Programa de Formación!!!
de JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO - lunes, 11 de mayo de 2026, 07:57

TÉCNICAS EN VENTAS

¡¡¡Bienvenidos a la Formación!!!

9:53 p. m. 15/05/2026

Accede a SOFIA Área Personal JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO Modo de edición

R_11_C_9303

- > P_62330163_V_3507120_R_11_C_9303
- > P_62330163_V_3507103_R_11_C_9303
- > P_62330163_V_3507118_R_11_C_9303
- > Participantes
- Calificaciones
- Anuncios
- ¡¡¡Bienvenidos al Programa de Formación!!!**
- > Información general
- > Cronograma
- > Actividades iniciales
- > Actividades de aprendizaje Guía
- > Sesiones en línea
- > Reporte del curso

TÉCNICAS EN VENTAS

¡¡¡Bienvenidos a la Formación!!!


Estimados aprendices SENA.

Una cordial bienvenida para todos, les deseo lo mejor en el desarrollo de esta experiencia virtual con el programa de formación Complementaria Ficha **3507118 "TÉCNICAS EN VENTAS"**

Mi nombre es Jesús Enrique Quijano C (quijano@sena.edu.co) y los estaré acompañando durante este proceso, que inicio el **lunes 11 de mayo de 2026 y la recepción de actividades finaliza el domingo 07 de junio /2026 a las 12:00 de la noche** Este programa se desarrollará en **40 horas**. El cierre administrativo por parte del instructor se realizará el **martes 09 de junio/ 2026**.

Para comunicarnos contamos con el espacio de herramientas, en donde encontrarán: Foros - Foro de dudas o inquietudes, correo electrónico y chat para resolver las diferentes preguntas que tengan.

La recomendación inicial es leer las reglas del programa (**netiqueta**) que encuentran en contenidos del curso, botón "Tutoriales", enlace "Reglas y normas de comportamiento". También será importante revisar la información



18°C Parc. soleado 9:55 p. m. 15/05/2026

FICHA 3507120

Accede a SOFIA Área Personal JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO Modo de edición

ZAJUNA SENA

TECNICAS EN VENTAS (3507120)

Mis cursos / P_62330163_V_3507120_R_11_C_9303 / Anuncios / ¡¡¡Bienvenidos al Programa de Formación!!!

Anuncios

¡¡¡Bienvenidos al Programa de Formación!!!

Apertura del Programa de Formación →

Mostrar respuestas anidadas Mover este debate a... Mover Configuraciones

¡¡¡Bienvenidos al Programa de Formación!!!
de JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO - lunes, 11 de mayo de 2026, 07:57

TÉCNICAS EN VENTAS

¡¡¡Bienvenidos a la Formación!!!

18°C Parc. soleado 9:56 p. m. 15/05/2026

Accede a SOFIA Área Personal JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO Modo de edición

TÉCNICAS EN VENTAS

¡¡¡Bienvenidos a la Formación!!!


Estimados aprendices SENA.

Una cordial bienvenida para todos, les deseo lo mejor en el desarrollo de esta experiencia virtual con el programa de formación Complementaria Ficha **3507120 "TÉCNICAS EN VENTAS"**

Mi nombre es Jesús Enrique Quijano C (quijano@sena.edu.co) y los estaré acompañando durante este proceso, que inicio el **lunes 11 de mayo de 2026** y la **recepción de actividades finaliza el domingo 07 de junio /2026 a las 12:00 de la noche**. Este programa se desarrollará en **40 horas**. El cierre administrativo por parte del instructor se realizará el **martes 09 de junio/ 2026**.

Para comunicarnos contamos con el espacio de herramientas, en donde encontrarán: Foros - Foro de dudas o inquietudes, correo electrónico y chat para resolver las diferentes preguntas que tengan.

La recomendación inicial es leer las reglas del programa (**netiqueta**) que encuentran en contenidos del curso, botón "Tutoriales", enlace "Reglas y normas de comportamiento". También será importante revisar la información



**ANUNCIOS DE APERTURA FICHAS 3507103,3507104,3507118,3507120
FICHA 3507103**

Accede a SOFIA Área Personal JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO Modo de edición

TÉCNICAS EN VENTAS

¡¡¡Bienvenidos a la Formación!!!


Estimados aprendices SENA.

Una cordial bienvenida para todos, les deseo lo mejor en el desarrollo de esta experiencia virtual con el programa de formación Complementaria Ficha **3507120 "TÉCNICAS EN VENTAS"**

Mi nombre es Jesús Enrique Quijano C (quijano@sena.edu.co) y los estaré acompañando durante este proceso, que inicio el **lunes 11 de mayo de 2026** y la **recepción de actividades finaliza el domingo 07 de junio /2026 a las 12:00 de la noche**. Este programa se desarrollará en **40 horas**. El cierre administrativo por parte del instructor se realizará el **martes 09 de junio/ 2026**.

Para comunicarnos contamos con el espacio de herramientas, en donde encontrarán: Foros - Foro de dudas o inquietudes, correo electrónico y chat para resolver las diferentes preguntas que tengan.

La recomendación inicial es leer las reglas del programa (**netiqueta**) que encuentran en contenidos del curso, botón "Tutoriales", enlace "Reglas y normas de comportamiento". También será importante revisar la información




FICHA 3507104

Para el buen desarrollo del programa de formación es importante realizar las siguientes actividades iniciales:

- Actualizar los **datos personales** que es su "hoja de vida" en el registro del SENA, pues sin esta, no será posible validar los cursos que realice y por ende no le llegará el respectivo **certificado** que lo acredita como aprendiz competente en el área respectiva. En el botón actividades iniciales y en información del programa encontrará un video y un paso a paso para realizar este procedimiento.
- Hacer su presentación en el **foro social**, que se encuentra en el botón Foros.
- Revisar el **cronograma** de actividades del curso que se encuentra en el espacio de contenidos del curso, proyecto y cronograma.
- Descargue los **plugins** necesarios para la correcta visualización de los materiales multimediales del curso (disponibles en el botón software para el curso)
- No olvide revisar las **normas básicas de comportamiento y convivencia** en el ciberespacio, en descripción del programa.

Jesús Enrique Quijano C
Instructor Virtual SENA

Enlace permanente Editar Borrar Responder



FICHA 3507118

The screenshot shows a web browser window with the URL `zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/discuss.php?id=6398370`. The user is logged in as JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO. The page title is "Mis cursos / P_62330163_V_3507118_R_11_C_9303 / Anuncios / ¡¡¡Bienvenidos al Programa de Formación!!!".

PANEL DE NAVEGACIÓN

- Mis cursos
 - Página principal del sitio
 - Secciones
 - Mis cursos
 - P_62330163_V_3507104_R_11_C_9303
 - P_62330163_V_3507120_R_11_C_9303
 - P_62330163_V_3507103_R_11_C_9303
 - P_62330163_V_3507118_R_11_C_9303
 - Participantes
 - Calificaciones

Anuncios

¡¡¡Bienvenidos al Programa de Formación!!!

Apertura del Programa de Formación

Mostrar respuestas anidadas Mover este debate a... Mover Configuraciones

¡¡¡Bienvenidos al Programa de Formación!!!
de JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO - lunes, 11 de mayo de 2026, 07:57

TÉCNICAS EN VENTAS

¡¡¡Bienvenidos a la Formación!!!

Estimados aprendices SENA.

Una cordial bienvenida para todos, les deseo lo mejor en el desarrollo de esta experiencia virtual con el programa de formación Complementaria Ficha **3507118 "TÉCNICAS EN VENTAS"**

FICHA 3507120

The screenshot shows a web browser window with the URL `zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/discuss.php?id=6398462`. The user is logged in as JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO. The page title is "Mis cursos / P_62330163_V_3507120_R_11_C_9303 / Anuncios / Apertura del Programa de Formación".

PANEL DE NAVEGACIÓN

- Mis cursos
 - Página principal del sitio
 - Secciones
 - Mis cursos
 - P_62330163_V_3507104_R_11_C_9303
 - P_62330163_V_3507120_R_11_C_9303
 - Participantes
 - Calificaciones
 - Anuncios
 - Apertura del Programa de Formación**
 - Información general

Anuncios

Apertura del Programa de Formación

¡¡¡Bienvenidos al Programa de Formación!!!

Inicio Unidad 1

Mostrar respuestas anidadas Mover este debate a... Mover Configuraciones

Apertura del Programa de Formación
de JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO - lunes, 11 de mayo de 2026, 08:05

TÉCNICAS EN VENTAS

Estimados Aprendices:

Para el buen desarrollo del programa de formación es importante realizar las siguientes actividades iniciales:


Actualizar los datos personales que es su "hoja de vida" en el registro del SENA, pues sin esta, no será posible validar los cursos que realice y por ende

Para el buen desarrollo del programa de formación es importante realizar las siguientes actividades iniciales:

Actualizar los datos personales que es su "hoja de vida" en el registro del SENA, pues sin esta, no será posible validar los cursos que realice y por ende no le llegará el respectivo **certificado** que lo acredita como aprendiz competente en el área respectiva. En el botón actividades iniciales y en información del programa encontrará un video y un paso a paso para realizar este procedimiento.

- Hacer su presentación en el **foro social**, que se encuentra en el botón Foros.
- Revisar el **cronograma** de actividades del curso que se encuentra en el espacio de contenidos del curso, proyecto y cronograma.
- Descargue los **plugins** necesarios para la correcta visualización de los materiales multimediales del curso (disponibles en el botón software para el curso)
- No olvide revisar las **normas básicas de comportamiento y convivencia** en el ciberespacio, en descripción del programa.

Jesús Enrique Quijano C
Instructor Virtual SENA



Enlace permanente Editar Borrar Responder

ALISTAMIENTO AULA VIRTUAL FICHAS 3507103,3507104,3507118,3507120

CRONOGRAMA FICHA 3507103

Accede a SOFIA Área Personal JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO Modo de edición

TECNICAS EN VENTAS (3507103)

Mis cursos / P_62330163_V_3507103_R_11_C_9303 / Cronograma / Cronograma

PANEL DE NAVEGACIÓN

- Mis cursos
- Página principal del sitio
- Secciones
- Mis cursos
 - P_62330163_V_3507104_R_11_C_9303
 - P_62330163_V_3507120_R_11_C_9303
 - P_62330163_V_3507103_

Volver a Cronograma

Cronograma

CRONOGRAMA GENERAL DE ACTIVIDADES
PROGRAMA DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA
TÉCNICAS EN VENTAS
SENA_ GESTIÓN DE MERCADOS LOGÍSTICA Y TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN - REGIONAL DISTRITO CAPITAL

Para acceder al documento descargable, haga clic **AQUÍ**

FECHA DE INICIO DE FORMACIÓN:	11/05/2026
FECHA LÍMITE DE RECEPCIÓN DE ACTIVIDADES:	07/06/2026

UNIDAD TEMÁTICA RESULTADO DE

Accede a SOFIA Área Personal JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO Modo de edición

UNIDAD TEMÁTICA O ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	RESULTADO DE APRENDIZAJE (RAP)	CONFERENCIAS WEB (FECHA - HORA)	EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE	FECHAS DE ENTREGA	
				INICIA	FINALIZA
Actividades iniciales	N/A	N/A	Actualización de los datos personales. <i>No Calificable</i> Participación en el "Foro Social". <i>No Calificable</i>	11/05/2026	17/05/2026
AA1 Establecer y estructurar técnicas de negociación de acuerdo con las características del cliente.	260101021-01. Realizar el proceso de la venta de productos y servicios siguiendo procedimientos para negociar un producto o servicio en un mercado específico.	12/05/2026 a las 07:00- P.M*	Evidencia de conocimiento. AA1- EV01. Cuestionario. Técnicas de negociación y perfil de clientes. <i>Calificable</i>	11/05/2026	17/05/2026
			Evidencia de producto. AA1- EV02. Presentación. Técnicas de ventas de productos de consumo masivo. <i>Calificable</i>	11/05/2026	17/05/2026

CRONOGRAMA FICHA 3507104

Accede a SOFIA Área Personal JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO Modo de edición

TECNICAS EN VENTAS (3507104)

Mis cursos / P_62330163_V_3507104_R_11_C_9303 / Cronograma / Cronograma

Cronograma

CRONOGRAMA GENERAL DE ACTIVIDADES
PROGRAMA DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA
TÉCNICAS EN VENTAS
SENA_GESTION DE MERCADOS LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION - REGIONAL DISTRITO CAPITAL

Para acceder al documento descargable, haga clic [AQUÍ](#)

FECHA DE INICIO DE FORMACIÓN:	11/05/2026
FECHA LÍMITE DE RECEPCIÓN DE ACTIVIDADES:	07/06/2026

Accede a SOFIA Área Personal JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO Modo de edición

UNIDAD TEMÁTICA O ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	RESULTADO DE APRENDIZAJE (RAP)	CONFERENCIAS WEB (FECHA - HORA)	EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE	FECHAS DE ENTREGA	
				INICIA	FINALIZA
Actividades iniciales	N/A	N/A	Actualización de los datos personales. <i>No Calificable</i> Participación en el "Foro Social". <i>No Calificable</i>	11/05/2026	17/05/2026
AA1. Establecer y estructurar técnicas de negociación de acuerdo con las características del cliente.	260101021-01. Realizar el proceso de la venta de productos y servicios siguiendo procedimientos para negociar un producto o servicio en un mercado específico.	12/05/2026 a las 07:00- P.M.*	Evidencia de conocimiento: AA1-EV01. Cuestionario. Técnicas de negociación y perfil de clientes. <i>Calificable</i>	11/05/2026	17/05/2026
			Evidencia de producto: AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de productos de consumo masivo. <i>Calificable</i>		
			Evidencia de conocimiento:		

CRONOGRAMA FICHA 3507118

Accede a SOFIA Área Personal JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO Modo de edición

TECNICAS EN VENTAS (3507118)

Mis cursos / P_62330163_V_3507118_R_11_C_9303 / Cronograma / Cronograma

Panel de Navegación: Mis cursos, Página principal del sitio, Secciones, Mis cursos

Volver a 'Cronograma' Cronograma

CRONOGRAMA GENERAL DE ACTIVIDADES
PROGRAMA DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA
TÉCNICAS EN VENTAS
SENA_GESTION DE MERCADOS LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION - REGIONAL DISTRITO CAPITAL

Para acceder al documento descargable, haga clic [AQUÍ](#)

FECHA DE INICIO DE FORMACIÓN:	11/05/2026
FECHA LÍMITE DE RECEPCIÓN DE ACTIVIDADES:	07/06/2026

Accede a SOFIA Área Personal JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO Modo de edición

UNIDAD TEMÁTICA O ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	RESULTADO DE APRENDIZAJE (RAP)	CONFERENCIAS WEB (FECHA – HORA)	EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE	FECHAS DE ENTREGA	
				INICIA	FINALIZA
Actividades iniciales	N/A	N/A	Actualización de los datos personales. <i>No Calificable</i> Participación en el "Foro Social". <i>No Calificable</i>	11/05/2026	17/05/2026
AA1. Establecer y estructurar técnicas de negociación de acuerdo con las características del cliente.	260101021-01. Realizar el proceso de la venta de productos y servicios siguiendo procedimientos para negociar un producto o servicio en un mercado específico.	12/05/2026 a las 07:00- P.M*	Evidencia de conocimiento: AA1- EV01. Cuestionario. Técnicas de negociación y perfil de clientes. <i>Calificable</i>	11/05/2026	17/05/2026
			Evidencia de producto: AA1- EV02. Presentación. Técnicas de ventas de productos de consumo masivo. <i>Calificable</i>	11/05/2026	17/05/2026
			Evidencia de conocimiento: AA1-		

CRONOGRAMA FICHA 3507120

Accede a SOFIA Área Personal JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO Modo de edición

TECNICAS EN VENTAS (3507120)

Mis cursos / P_62330163_V_3507120_R_11_C_9303 / Cronograma / Cronograma

Volver a 'Cronograma'

Cronograma

CRONOGRAMA GENERAL DE ACTIVIDADES
PROGRAMA DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA
TÉCNICAS EN VENTAS
SENA_ GESTION DE MERCADOS LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION - REGIONAL DISTRITO CAPITAL

Para acceder al documento descargable, haga clic [AQUÍ](#)

FECHA DE INICIO DE FORMACIÓN:	11/05/2026
FECHA LÍMITE DE RECEPCIÓN DE ACTIVIDADES:	07/06/2026

Accede a SOFIA Área Personal JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO Modo de edición

- Participantes
- Calificaciones
- Anuncios
- Información general
- Cronograma
 - Cronograma
 - Actividades iniciales
 - Actividades de aprendizaje Guía
 - Sesiones en línea
 - Reporte del Curso
- P_62330163_V_3507103_R_11_C_9303
- P_62330163_V_3507118_R_11_C_9303
- P_62330163_V_3417753_R_11_C_9303
- P_62330163_V_3478511_R_11_C_9303

UNIDAD TEMÁTICA O ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	RESULTADO DE APRENDIZAJE (RAP)	CONFERENCIAS WEB (FECHA – HORA)	EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE	FECHAS DE ENTREGA	
				INICIA	FINALIZA
Actividades iniciales	N/A	N/A	Actualización de los datos personales. No Calificable Participación en el "Foro Social" No Calificable	11/05/2026	17/05/2026
AA1. Establecer y estructurar técnicas de negociación de acuerdo con las características del cliente.	260101021-01. Realizar el proceso de la venta de productos y servicios siguiendo procedimientos para negociar un producto o servicio en un mercado específico.	12/05/2026 a las 07:00. P.M*	Evidencia de conocimiento: AA1-EV01. Cuestionario. Técnicas de negociación y perfil de clientes. Calificable	11/05/2026	17/05/2026
			Evidencia de producto: AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de productos de consumo masivo. Calificable	11/05/2026	17/05/2026
			Evidencia de		

CONFIGURACION ACTIVIDADES FICHAS 3507103,3507104,3507118,3507120, TECNICAS DE VENTAS

Curso: TECNICAS EN VENTA

Guía de aprendizaje

Actividad de aprendizaje 1

- Componente formativo: Ventas, comunicación y negociación
- AA1-EV01. Cuestionario. Técnicas de negociación y perfil de clientes
Abrió: lunes, 11 de mayo de 2026, 00:00 Cierre: domingo, 7 de junio de 2026, 23:54
- AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de productos de consumo masivo
Apertura: lunes, 11 de mayo de 2026, 00:00 Cierre: domingo, 17 de mayo de 2026, 23:39
- AA1-EV03. Cuestionario. Proceso de venta
Abre: lunes, 18 de mayo de 2026, 00:00 Cierre: domingo, 7 de junio de 2026, 23:59
- AA1-EV04. Foro temático: tipos de negociaciones
Vencimiento: domingo, 7 de junio de 2026, 23:57

Actividad de aprendizaje 2

zajuna.sena.edu.co/zajuna/course/view.php?id=114279

Actividad de aprendizaje 2

- Componente formativo: Técnicas de ventas y comportamiento del consumidor
- AA2-EV01. Foro temático: ¿Cómo cerrar una venta?
Ocultado a los aprendices
- AA2-EV02. Presentación: comparativo cierre de ventas AIDA vs SPIN
Apertura: sábado, 25 de mayo de 2024, 00:00 Cierre: domingo, 31 de mayo de 2026, 23:59
- AA2-EV03. Cuestionario. Proceso de negociación
Abre: lunes, 1 de junio de 2026, 00:00 Cierra: domingo, 7 de junio de 2026, 23:59
- AA2-EV04. Video documento: análisis del resultado de ventas
Apertura: sábado, 1 de junio de 2024, 00:00 Cierre: domingo, 7 de junio de 2026, 23:57

Sesiones en línea

Enlaces sesiones en línea

APERTURA DE FOROS SOCIAL FICHAS 3507103,3507104,3507118,3507120 TECNICAS EN VENTAS

FICHA 3507103

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/view.php?id=7355794

Accede a SOFIA Área Personal JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO Modo de edición

TECNICAS EN VENTAS (3507103)

Mis cursos / P_62330163_V_3507103_R_11_C_9303 / Actividades iniciales / Foro social

Volver a 'Actividades iniciales'

Foro social

TÉCNICAS EN VENTAS

Foro social

A través de este foro, puede realizar su presentación personal ante el instructor y sus compañeros que incluya la información básica, experiencia, ocupación actual, expectativas y cómo considera que podría aplicar los conocimientos adquiridos en su vida.

Accede a SOFIA Área Personal JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO Modo de edición

Buscar en los foros Añadir un nuevo tema de debate Suscribirse a este foro

Debate	Comenzado por	Último mensaje ↓	Rélicas	Suscribir
☆ Presentación	PAOLA ANDREA ... 15 may 2026	PAOLA ANDREA ... 15 may 2026	0	<input type="checkbox"/>
☆ Apertura foro social	JESUS ENRIQUE ... 11 may 2026	JESUS ENRIQUE ... 15 may 2026	15	<input checked="" type="checkbox"/>
☆ presentación.	ANNI ZULAY AG... 12 may 2026	JESUS ENRIQUE ... 15 may 2026	1	<input checked="" type="checkbox"/>
☆ Presentación	JIMMY CAROLI... 14 may 2026	JESUS ENRIQUE ... 15 may 2026	1	<input checked="" type="checkbox"/>

Actualización de los datos personales Ir a... Sondeo de conocimientos previos (oculto)

FICHA 3507104

Accede a SOFIA Área Personal JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO Modo de edición

TECNICAS EN VENTAS (3507104)

Mis cursos / P_62330163_V_3507104_R_11_C_9303 / Actividades iniciales / Foro social

Volver a 'Actividades iniciales'

Foro social

TÉCNICAS EN VENTAS

Foro social

A través de este foro, puede realizar su presentación personal ante el instructor y sus compañeros que incluya la información básica, experiencia, ocupación actual, expectativas y cómo considera que podría aplicar los conocimientos adquiridos en su vida.

Buscar en los foros Añadir un nuevo tema de debate Suscribirse a este foro

Accede a SOFIA Área Personal JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO Modo de edición

Buscar en los foros Añadir un nuevo tema de debate Suscribirse a este foro

Debate	Comenzado por	Último mensaje ↓	Rélicas	Suscribir
☆ Presentación	SEBASTIN LOPEZ... 19 abr 2026	SEBASTIN LOPEZ... 19 abr 2026	0	<input type="checkbox"/>
☆ PRESENTACIÓN PERSONAL	KEILA MILETH SA... 18 abr 2026	KEILA MILETH SA... 18 abr 2026	0	<input type="checkbox"/>
☆ Presentación	ANGELICA SANT... 18 abr 2026	ANGELICA SANT... 18 abr 2026	0	<input type="checkbox"/>
☆ PRESENTACION PERSONAL	MAIDY YICED CE... 17 abr 2026	MAIDY YICED CE... 17 abr 2026	0	<input type="checkbox"/>
☆ presentacion	JOHN ALBERTO ... 17 abr 2026	JOHN ALBERTO ... 17 abr 2026	0	<input type="checkbox"/>
☆ Presentación foro social	MARIO ANDRES ... 16 abr 2026	MARIO ANDRES ... 16 abr 2026	0	<input type="checkbox"/>
☆ Apertura foro social	JESUS ENRIQUE ... 10 abr 2026	YOVANY ALEXA... 15 abr 2026	16	<input checked="" type="checkbox"/>

FICHA 3507118

Accede a SOFIA Área Personal JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO Modo de edición

TECNICAS EN VENTAS (3507118)

Mis cursos / P_62330163_V_3507118_R_11_C_9303 / Actividades iniciales / Foro social

Volver a 'Actividades iniciales'

Foro social

TÉCNICAS EN VENTAS

Foro social

A través de este foro, puede realizar su presentación personal ante el instructor y sus compañeros que incluya la información básica, experiencia, ocupación actual, expectativas y cómo considera que podría aplicar los conocimientos adquiridos en su vida.

Buscar en los foros Añadir un nuevo tema de debate Suscribirse a este foro

https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/view.php?id=6839728

Debate	Comenzado por	Último mensaje ↓	Rélicas	Suscribir
☆ Apertura foro social	JESUS ENRIQUE ... 10 abr 2026	CAMILA ARISTIZ... 20 abr 2026	19	<input checked="" type="checkbox"/>
☆ Presentacion Foro social	DIANA CAROLIN... 19 abr 2026	DIANA CAROLIN... 19 abr 2026	0	<input type="checkbox"/>
☆ Foro social - Presentación Alexander Vivas	DARIO ALEXAND... 11 abr 2026	JESUS ENRIQUE ... 14 abr 2026	3	<input checked="" type="checkbox"/>
☆ Presentación	LUIS EDUARDO ... 14 abr 2026	JESUS ENRIQUE ... 14 abr 2026	1	<input checked="" type="checkbox"/>
☆ Foro social. Presentacion Cristian Gutierrez	CRISTIAN ANDR... 13 abr 2026	JESUS ENRIQUE ... 13 abr 2026	1	<input checked="" type="checkbox"/>
☆ PRESENTACION	FLOR MARINA L... 13 abr 2026	JESUS ENRIQUE ... 13 abr 2026	1	<input checked="" type="checkbox"/>
☆ Saludo	LINA MARIA MO... 13 abr 2026	JESUS ENRIQUE ... 13 abr 2026	1	<input checked="" type="checkbox"/>
☆ PRESENTACIÓN MARÍA OLIVEROS	MARIA DE LOS A... 13 abr 2026	JESUS ENRIQUE ... 13 abr 2026	1	<input checked="" type="checkbox"/>
☆ presentacion Lina Ossa	LINA MARCELA ... 13 abr 2026	JESUS ENRIQUE ... 13 abr 2026	1	<input checked="" type="checkbox"/>

FICHA 3507120

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/view.php?id=7351684

Accede a SOFIA Área Personal JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO Modo de edición

TECNICAS EN VENTAS (3507120)

Mis cursos / P_62330163_V_3507120_R_11_C_9303 / Actividades iniciales / Foro social

Volver a 'Actividades iniciales'

Foro social

TÉCNICAS EN VENTAS

Foro social

A través de este foro, puede realizar su presentación personal ante el instructor y sus compañeros que incluya la información básica, experiencia, ocupación actual, expectativas y cómo considera que podría aplicar los conocimientos adquiridos en su vida.

Buscar en los foros

Accede a SOFIA Área Personal 436 63 JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO Modo de edición

Buscar en los foros Añadir un nuevo tema de debate Suscribirse a este foro

Debate	Comenzado por	Último mensaje ↓	Rélicas	Suscribir
☆ Presentación	YULEIDY TABARE... 20 abr 2026	YULEIDY TABARE... 20 abr 2026	0	<input type="checkbox"/>
☆ presentación personal	JULIETH PAOLA ... 17 abr 2026	JULIETH PAOLA ... 17 abr 2026	0	<input type="checkbox"/>
☆ Apertura foro social	JESUS ENRIQUE ... 10 abr 2026	JESUS ENRIQUE ... 15 abr 2026	14	<input checked="" type="checkbox"/>
☆ presentación	KAREN PAOLA P... 15 abr 2026	JESUS ENRIQUE ... 15 abr 2026	1	<input checked="" type="checkbox"/>
☆ ANYELA	ANYELA MARCE... 15 abr 2026	JESUS ENRIQUE ... 15 abr 2026	1	<input checked="" type="checkbox"/>
☆ PRESENTACIÓN PERSONAL	YULITZA MARIA ... 14 abr 2026	JESUS ENRIQUE ... 14 abr 2026	1	<input checked="" type="checkbox"/>
☆ presentación	PAULA ANDREA ... 14 abr 2026	JESUS ENRIQUE ... 14 abr 2026	1	<input checked="" type="checkbox"/>

DURANTE EL PROCESO FORMATIVO

RETROALIMENACIÓN ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

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

FICHA 3507103

Accede a SOFIA Área Personal 436 63 JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO Modo de edición

TECNICAS EN VENTAS (3478511)

Mis cursos / P_62330163_V_3478511_R_11_C_9303 / Actividades de aprendizaje Guía / Actividad de aprendizaje 1 / AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de prod...

[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, 21:57

TÉCNICAS EN VENTAS

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

Clic aquí para acceder al instrumento de evaluación

Accede a SOFIA Área Personal JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO Modo de edición

Volver a '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) 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

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

Seleccionar	Imagen del usuario	Nombre(s) / Apellido(s)	Nombre de usuario	Correo electrónico	Estado	Calificación	Editar	Últim modifi (entre
<input type="checkbox"/>		MARIA DEL CARMEN CEPEDA RODRIGUEZ	1082998395cc	mariadelcarmen.cepeda1995@gmail.com	Borrador (no enviado) Calificado	A	Editar	jueves abril c 23:47

Curso: TÉCNICAS EN VENTAS (3478511) Evidencia: AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de pro... Ver todos los envíos

MARIA DEL CARMEN CEPEDA RODRIGUEZ 1082998395cc, mariadelcarmen.cepeda1995@... 1 de 1 Restablecer preferencias de tabla

Entrega

Borrador (no enviado) Calificado

La Evidencia está retrasada por: 3 días 1 hora El aprendiz puede editar esta entrega

+ Buenas, estimado instructor, adjunto mi respuesta de la actividad AA1, Ev 02.

📎 Respuesta técnicas de ventas.pdf 16 de abril de 2026, 23:47

▶ Comentarios (0)

Calificación

Calificación sobre 100

80

Calificación actual en el libro de calificaciones

Notificar a los aprendices Guardar cambios Guardar y mostrar siguiente Reiniciar

FICHA 3507118

Nueva pestaña x P_62330163_V_3478511_R_11 x P_62330163_V_3478520_R_11 x Curso: TECNICAS EN VENTAS x Curso: TECNICAS EN VENTAS x +

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](#)

10°C Mayorm. nubla... ESP 11:16 p. m. 20/04/2026

Nueva pestaña x P_62330163_V_3478511_R_11 x P_62330163_V_3478520_R_11 x Curso: TECNICAS EN VENTAS x Curso: TECNICAS EN VENTAS x +

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) 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

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 modificación (entrega)
<input type="checkbox"/>		ANGIE PAOLA HERNANDEZ MENDOZA	1078826162cc	angie.mendoza.1999.03@gmail.com	Enviado para calificar	Calificado A	Calificar Editar	viernes, 10 de abril de 2026, 10:19

10°C Mayorm. nubla... ESP 11:17 p. m. 20/04/2026

Curso: TÉCNICAS EN VENTAS (3478520)
Evidencia: AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de pro...
Ver todos los envíos

ANGIE PAOLA HERNANDEZ MENDOZA
1078826162cc, angie.mendoza.1999.03@gmai...

Calificación sobre 100
100

Calificación actual en el libro de calificaciones
A

Comentarios de retroalimentación

en la cual se muestra el producto, como que todo el mundo lo está consumiendo. Pero también podría ser venta consultiva, para explicar a partir de preguntas, los beneficios del producto.

Muy bien por su buen trabajo, el cual es pertinente, frente a lo que se solicitó en la Guía de Aprendizaje, esto le permite aprobar.

Atte,
Jesús Enrique Quijano C
Tutor Virtual SENA

Notificar a los aprendices Guardar cambios Guardar y mostrar siguiente Reiniciar

FICHA 3507118

Accede a SOFIA Área Personal JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO Modo de edición

TÉCNICAS EN VENTAS (3478521)

Mis cursos / P_62330163_V_3478521_R_11_C_9303 / Actividades de aprendizaje Guía / Actividad de aprendizaje 1 / AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de prod...

↑ 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

FICHA 3507120

Nueva pestaña x P_62330163_V_3478511_R_11 x P_62330163_V_3478520_R_11 x P_62330163_V_3478521_R_11 x P_62330163_V_3478522_R_11 x

https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=6839790

Accede a SOFIA Área Personal JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO Modo de edición

TECNICAS EN VENTAS (3478522)

Mis cursos / P_62330163_V_3478522_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
 - P_62330163_V_3478522_R_11_C_9303
 - Participantes
 - Calificaciones

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

10°C Mayorm. nubla... ESP 11:22 p. m. 20/04/2026

Nueva pestaña x P_62330163_V_3478511_R_11 x P_62330163_V_3478520_R_11 x P_62330163_V_3478521_R_11 x P_62330163_V_3478522_R_11 x

https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=6839790&action=grading

Accede a SOFIA Área Personal JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO Modo de edición

TECNICAS EN VENTAS (3478522)

Mis cursos / P_62330163_V_3478522_R_11_C_9303 / Actividades de aprendizaje Guía / Actividad de aprendizaje 1 / AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de prod... / Calificando

Volver a '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) 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

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

Seleccionar	Imagen del usuario	Nombre(s) / Apellido(s)	Nombre de usuario	Correo electrónico	Estado	Calificación	Editar	Última modifi (entreg
<input type="checkbox"/>								

10°C Mayorm. nubla... ESP 11:23 p. m. 20/04/2026

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

<input type="checkbox"/>		ELIZABETH MARIA JARABA FONSECA	1004280829cc	elizabethja1512@gmail.com	Enviado para calificar Calificado	Calificar	Editar	jueves, abril de 09:36
<input type="checkbox"/>		KELLY TATIANA RESTREPO LARGO	1096670383cc	tatianarestrepolargo@gmail.com	Enviado para calificar Calificado	Calificar	Editar	viernes, abril de 18:51

10°C Mayorm. nubla... 11:23 p. m. 20/04/2026

Curso: TECNICAS EN VENTAS (3478522)
 Evidencia: AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de prod...
 Ver todos los envíos

ELIZABETH MARIA JARABA FONSECA
 1004280829cc, elizabethja1512@gmail.c...
 Fecha de vencimiento: 17 de abril de 2026, 23:...

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

10°C Mayorm. nubla... 11:24 p. m. 20/04/2026

Curso: TÉCNICAS 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

Calificación

Calificación sobre 100

100

Calificación actual en el libro de calificaciones

A

Comentarios de retroalimentación

maneras es acertado su interacción desde su punto de vista como proveedor con un cliente de canal ventas /tienda, con su técnica de ventas AIDA muy persuasiva, la marca tiene todas las herramientas para hacer este tipo de técnicas y vender muy bien.

Bien por el desarrollo de la actividad, y su pertinencia frente a lo solicitado, su trabajo le permite aprobar,

Atte,

Jesús Enrique Quijano C

Tutor Virtual SENA

Notificar a los aprendices

Guardar cambios Guardar y mostrar siguiente Reiniciar

RETROALIMENTACIÓN Y MODERACION DE FOROS

FICHAS 3507103 TÉCNICAS EN VENTAS

Accede a SOFIA Área Personal

JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO Modo de edición

TECNICAS EN VENTAS (3478511)

Mis cursos / P_62330163_V_3478511_R_11_C_9303 / Actividades iniciales / Foro social

FORO social

TECNICAS EN VENTAS

Foro social

A través de este foro, puede realizar su presentación personal ante el instructor y sus compañeros que incluya la información básica, experiencia, ocupación actual, expectativas y cómo considera que podría aplicar los conocimientos adquiridos en su vida.

PANEL DE NAVEGACIÓN

- Mis cursos
 - Página principal del sitio
 - Secciones
 - Mis cursos
 - P_62330163_V_3478511_R_11_C_9303
 - Participantes
 - Calificaciones
 - Anuncios
 - Información general
 - Cronograma
 - Actividades iniciales

Accede a SOFIA Área Personal JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO Modo de edición

Buscar en los foros Añadir un nuevo tema de debate Suscribirse a este foro

Debate	Comenzado por	Último mensaje ↓	Rélicas	Suscribir
★ Apertura foro social	JESUS ENRIQUE ... 10 abr 2026	CESAR ANDRES ... 15 abr 2026	12	<input checked="" type="checkbox"/>
☆ PRESENTACION	CRISTHIAN FABI... 20 abr 2026	CRISTHIAN FABI... 20 abr 2026	0	<input type="checkbox"/>
☆ Presentación	MARIA DEL CAR... 16 abr 2026	MARIA DEL CAR... 16 abr 2026	0	<input type="checkbox"/>
☆ Presentación	ENNA ROCIO CA... 15 abr 2026	ENNA ROCIO CA... 15 abr 2026	0	<input type="checkbox"/>
☆ PRESENTACION	CARLOS DANIEL ... 15 abr 2026	JESUS ENRIQUE ... 15 abr 2026	1	<input checked="" type="checkbox"/>
☆ Presentación	SAREN YISETH D... 14 abr 2026	JESUS ENRIQUE ... 14 abr 2026	1	<input checked="" type="checkbox"/>
☆ PRESENTACIÓN AL CURSO	KAROLL VANESS... 14 abr 2026	JESUS ENRIQUE ... 14 abr 2026	1	<input checked="" type="checkbox"/>

FICHA 3507104

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 iniciales / Foro social

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


↑ Volver a 'Actividades iniciales'

Foro social

TÉCNICAS EN VENTAS

Foro social

A través de este foro, puede realizar su presentación personal ante el instructor y sus compañeros que incluya la información básica, experiencia, ocupación actual, expectativas y cómo considera que podría aplicar los conocimientos adquiridos en su vida.



https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/view.php?id=6839628

☆	Apertura foro social	JESUS ENRIQUE ... 10 abr 2026	YOVANY ALEXA... 15 abr 2026	16	🔴	⋮
☆	PRESENTACION	LEIDY ANDREA L... 11 abr 2026	JESUS ENRIQUE ... 14 abr 2026	3	🔴	⋮
☆	Presentación	YENNY PAOLA T... 12 abr 2026	JESUS ENRIQUE ... 13 abr 2026	1	🔴	⋮
☆	PRESENTACIÓN PERSONAL	VALENTINA TOR... 13 abr 2026	JESUS ENRIQUE ... 13 abr 2026	1	🔴	⋮

Actualización de los datos personales Sondeo de conocimientos previos (oculto)

ADMINISTRACIÓN

- Administración del foro
 - Configuración
 - Filtros

FICHA 3507118

https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/view.php?id=6839728

Accede a SOFIA Área Personal **JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO** Modo de edición

TÉCNICAS EN VENTAS (3478521)

Mis cursos / P_62330163_V_3478521_R_11_C_9303 / Actividades iniciales / Foro social

↑ Volver a 'Actividades iniciales'

Foro social

TÉCNICAS EN VENTAS

Foro social

A través de este foro, puede realizar su presentación personal ante el instructor y sus compañeros que incluya la información básica, experiencia, ocupación actual, expectativas y cómo considera que podría aplicar los conocimientos adquiridos en su vida.

Buscar en los foros

https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/view.php?id=6839728

Buscar en los foros

Debate	Comenzado por	Último mensaje ↓	Rélicas	Suscribir
☆ Apertura foro social	JESUS ENRIQUE ... 10 abr 2026	CAMILA ARISTIZ... 20 abr 2026	19	<input checked="" type="checkbox"/>
☆ Presentacion Foro social	DIANA CAROLIN... 19 abr 2026	DIANA CAROLIN... 19 abr 2026	0	<input type="checkbox"/>
☆ Foro social – Presentación Alexander Vivas	DARIO ALEXAND... 11 abr 2026	JESUS ENRIQUE ... 14 abr 2026	3	<input checked="" type="checkbox"/>
☆ Presentación	LUIS EDUARDO ... 14 abr 2026	JESUS ENRIQUE ... 14 abr 2026	1	<input checked="" type="checkbox"/>
☆ Foro social. Presentacion Cristian Gutierrez	CRISTIAN ANDR... 13 abr 2026	JESUS ENRIQUE ... 13 abr 2026	1	<input checked="" type="checkbox"/>
☆ PRESENTACION	FLOR MARINA L... 13 abr 2026	JESUS ENRIQUE ... 13 abr 2026	1	<input checked="" type="checkbox"/>
☆ Saludo	LINA MARIA MO... 13 abr 2026	JESUS ENRIQUE ... 13 abr 2026	1	<input checked="" type="checkbox"/>

FICHA 3507120

Accede a SOFIA Área Personal 436 63 JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO Modo de edición

TECNICAS EN VENTAS (3478522)

Mis cursos / P_62330163_V_3478522_R_11_C_9303 / Actividades iniciales / Foro social

[↑ Volver a 'Actividades iniciales'](#)

Foro social

TÉCNICAS EN VENTAS

Foro social

A través de este foro, puede realizar su presentación personal ante el instructor y sus compañeros que incluya la información básica, experiencia, ocupación actual, expectativas y cómo considera que podría aplicar los conocimientos adquiridos en su vida.

Buscar en los foros

https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/view.php?id=6839785

Buscar en los foros

Debate	Comenzado por	Último mensaje ↓	Rélicas	Suscribir
☆ Presentación	YULEIDY TABARE... 20 abr 2026	YULEIDY TABARE... 20 abr 2026	0	<input type="checkbox"/>
☆ presentación personal	JULIETH PAOLA ... 17 abr 2026	JULIETH PAOLA ... 17 abr 2026	0	<input type="checkbox"/>
☆ Apertura foro social	JESUS ENRIQUE ... 10 abr 2026	JESUS ENRIQUE ... 15 abr 2026	14	<input checked="" type="checkbox"/>
☆ presentación	KAREN PAOLA P... 15 abr 2026	JESUS ENRIQUE ... 15 abr 2026	1	<input checked="" type="checkbox"/>
☆ ANYELA	ANYELA MARCE... 15 abr 2026	JESUS ENRIQUE ... 15 abr 2026	1	<input checked="" type="checkbox"/>
☆ PRESENTACIÓN PERSONAL	YULITZA MARIA ... 14 abr 2026	JESUS ENRIQUE ... 14 abr 2026	1	<input checked="" type="checkbox"/>
☆ presentacion	PAULA ANDREA ... 14 abr 2026	JESUS ENRIQUE ... 14 abr 2026	1	<input checked="" type="checkbox"/>
☆ Presentación Personal	CAROL TATIANA ...	JESUS ENRIQUE ...		

SESIONES EN LINEA FICHAS 3507103,3507104,3507118,3507120, TECNICAS DE VENTAS

SESION EN LINEA DE BIENVENIDA A LA FORMACION Y UNIDAD 1

TP Tomás Pi... Santiago...

JA José Alb... Claudia...

SR Stency R... AR Angie Ru...

Cristian ... Martha ...

CA Claudia ... marianas...

Paola - C... GR Gabriel...

J Jeiminy... SS sindy sal...

SM Sebastia... VV Verónica...

CM +23

2:03 / 1:59:33

sena4-my.sharepoint.com: para salir de pantalla completa, pulsa Esc

COLOMBIA
POTENCIA DE LA
VIDA

Trabajo

TÉCNICAS EN VENTAS

Fichas: 3507103-3507104-3507118-3507120

SENA

@SENAComunica www.sena.edu.co

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

4:45 / 1:59:33

Jesus Enrique Quijano Caicedo

TP Tomás Pl... Santiago...
JA José Alb... Claudia...
SR Stendy R... Angie Ru...
AR
Cristián... Martha...
CA Claudia... Camilo...
CM
VV +31

Verónica...

PRESENTACION TUTORIA MARTES 12 DE MAYO BIENVENIDA TECNICAS EN VENTAS - PowerP...

Inicio Insertar Dibujar Diseño Transiciones Animaciones Presentación con diapositivas Grabar Revisar Vista Ayuda

Agenda

12 de mayo de 2026

- ✓ Saludo.
- ✓ Conocimiento del aula virtual
- ✓ Reglas de juego
- ✓ Descripción del curso y sus actividades
- ✓ Las ventas
- ✓ Técnicas de Ventas

Haga clic para agregar notas

Diapositiva 3 de 20 Español (Colombia) Accesibilidad: es necesario

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

8:27 / 1:59:33

Jesus Enrique Quijano Caicedo

TP Tomás Pl... Santiago...
JA José Alb... Claudia...
SR Stendy R... Angie Ru...
AR
Cristián... Martha...
CA Claudia... Camilo...
CM
VV +31

Verónica...

Windows taskbar: 8:40, 13°C Nublado, ESP, 7:23 p. m., 12/09/2026

Browser tabs: Mis cursos | Zajuna

Address bar: zajuna.sena.edu.co/zajuna/my/courses.php

Page header: Accede a SOFIA Área Personal JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO

Page content:

- Panel de navegación: Mis cursos, Mis cursos
- Vista general de cursos:
 - TECNICAS EN VENTAS (3507120) Formación Complementaria
 - TECNICAS EN VENTAS (3507118) Formación Complementaria
 - TECNICAS EN VENTAS (3507104) Formación Complementaria
 - TECNICAS EN VENTAS (3507103) Formación Complementaria

Taskbar: 8:42 / 1:59:33

Windows taskbar: 17:52, 12°C Despejado, ESP, 7:30 p. m., 13/04/2026

Browser tabs: Gabitos me..., Curso: TECI..., Foro social |, Curso: TECI..., Curso: TECI..., Bandeja de..., Calendario..., (24) Ses...

Address bar: teams.microsoft.com/v2/

Page content:

- Search: Búsqueda (Ctrl+Alt+E)
- Message: El estado se ha establecido en No molestar. Solo obtendrá las notificaciones de mensajes urgentes y las de sus contactos prioritarios.
- Chat: 01:05:37
- Participants list:
 - KA
 - NV
 - LT
 - NL
 - LP
 - MI (highlighted)
- Participants list (expanded):
 - Esperando en sala de espera (1)
 - AL Andres Lopez Externo
 - En esta reunión (38)
 - Jesús Enrique Quijano Caicedo Organizador
 - AH Angie Paola Hernández
 - AS Angélica Santana
 - CV Camila Velásquez
 - CC carlos contreras
 - CR Carol Reyes
 - CS cesar andres sierra
 - DE Daniela Hincapié Rodríguez

Taskbar: 17:56 / 2:14:04

Actualización_datos_aprendizaje - SOFIA PLUS

Adobe Acrobat: herramientas para convertir, editar y firmar PDFs

Google Translate

inglés español

Traducir siempre del inglés

MANUAL PARA ACTUALIZACIÓN DE DATOS PERSONALES EN SOFIA PLUS

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

37:44

12°C Despejado ESP 7:50 p. m. 13/04/2026

Jesus Enrique Quijano Caicedo

EF Eduardo ... Nehider ...

LP leidy pra... LINA MA...

JG Juan Co... MI Maria So...

NF Nicole F... JG Juan Fab...

KR Keila San... Karyn Re...

+26

AA1-EV01. C x Foro social x Curso: TECI x Curso: TECI x Bandeja de x Calendario: x (24) Ses...

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

NAVIGACIÓN POR EL PRUEBA DE CONOCIMIENTO

1 2 3 4 5

6 7 8 9 10

Comenzar una nueva previsualización

PANEL DE NAVIGACIÓN

Mis cursos

Página principal del sitio

Secciones

Mis cursos

P_62330163_V_3478521_R_11_C_9303

Pregunta 5

Sin responder aún

Puntúa como 10.00

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

Página anterior

Siguiente página

Componente formativo: Ventas, comunicación y negociación

Ir a...

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

50:00 / 2:14:04

12°C Despejado ESP 8:02 p. m. 13/04/2026

Jesus Enrique Quijano Caicedo

EF Eduardo ... Nehider ...

LP leidy pra... LINA MA...

CV Camila V...

KR Karyn Re... Nicole F...

JG Juan Fab... ROSA AY...

+29

Menú Guia_aprendizaje_1... x + Crear Iniciar sesión

Todas las herramientas Editar Convertir Firma electrónica Buscar texto o herramientas Compartir Pregunta al Asistente de IA

Todas las herramientas

- 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
- Comorimir un PDF

Convertir, editar y firmar electrónicamente formularios y acuerdos en PDF

[Prueba gratis](#)

Parece que este documento es largo. Ahorra tiempo leyendo un resumen usando el Asistente de IA. [Ver resumen](#)

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:

- Selección del producto:** el estudiante seleccionará un producto de consumo masivo y realizará una investigación exhaustiva sobre sus características, beneficios y público objetivo.
- Desarrollo de la presentación:**
 - 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](#) [Quitar](#)

56:00

12°C Despejado ESP 8:08 p. m. 13/04/2026

Jesus Enrique Quijano Caicedo

EF Eduardo ... Nehider ...

LP leidy pra... LINA MA...

Nicolas L... Angie Pa...

KR Karyn Re... NF Nicole F...

JG Juan Pab... RE ROSA AY...

Keila San... +27

56:03 / 2:14:04

PRESENTACION TUTORIA LUNES 13 DE ABRIL BIENVENIDA TECNICAS EN VENTAS - PowerP... Buscar Inic. ses. Grabar Compartir

Archivo Inicio Insertar Dibujar Diseño Transiciones Animaciones Presentación con diapositivas Grabar Revisar Vista Ayuda

Pegar Nueva diapositiva Restablecer Sección

Portapapeles Diapositivas Fuente Párrafo Dibujo Formas Organizar Etiquetas rápidas Reemplazar Complementos Seleccionar Edición

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17

Haga clic para agregar notas

Diapositiva 4 de 18 Español (Colombia) Accesibilidad: es necesario 128:17

12°C Despejado ESP 8:40 p. m. 13/04/2026

Jesus Enrique Quijano Caicedo

Keila San... Nehider ...

LP leidy pra... LINA MA...

Nicolas L... Karyn Re...

RE ROSA AY... EF Eduardo ...

NF Nicole F... AH Angie Pa...

JG Juan Pab... +25

1:28:19 / 2:14:04


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.

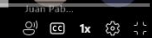
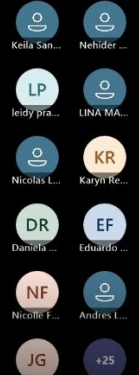


1:35:20

1:35:22 / 2:14:04



Jesus Enrique Quijano Caicedo



LAS VENTAS



ENFOQUE ACTUAL

Enfoque en el cliente, no solo en el producto

- ◆ **Relación a largo plazo**, no solo la transacción
- ◆ **Valor percibido**, no solo precio
- ◆ **Confianza y experiencia**, claves en mercados saturados
- ◆ **Uso de información y datos** para entender comportamientos



1:40:18

1:40:21 / 2:14:04



Jesus Enrique Quijano Caicedo



Comparación rápida **LAS VENTAS** 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 / 2:14:04

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...



Jesus Enrique Quijano Caicedo



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:

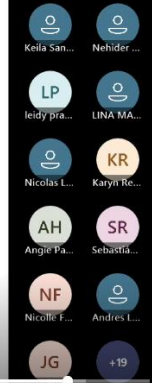
- Requiere contacto cara a cara o, al menos, presencia física.
- El producto o servicio se entrega en el momento o se coordina en persona.
- Pago normalmente con efectivo, tarjeta o transferencia bancaria directa.
- Experiencia más sensorial: el cliente puede ver, tocar, probar el producto.

•Ejemplos:

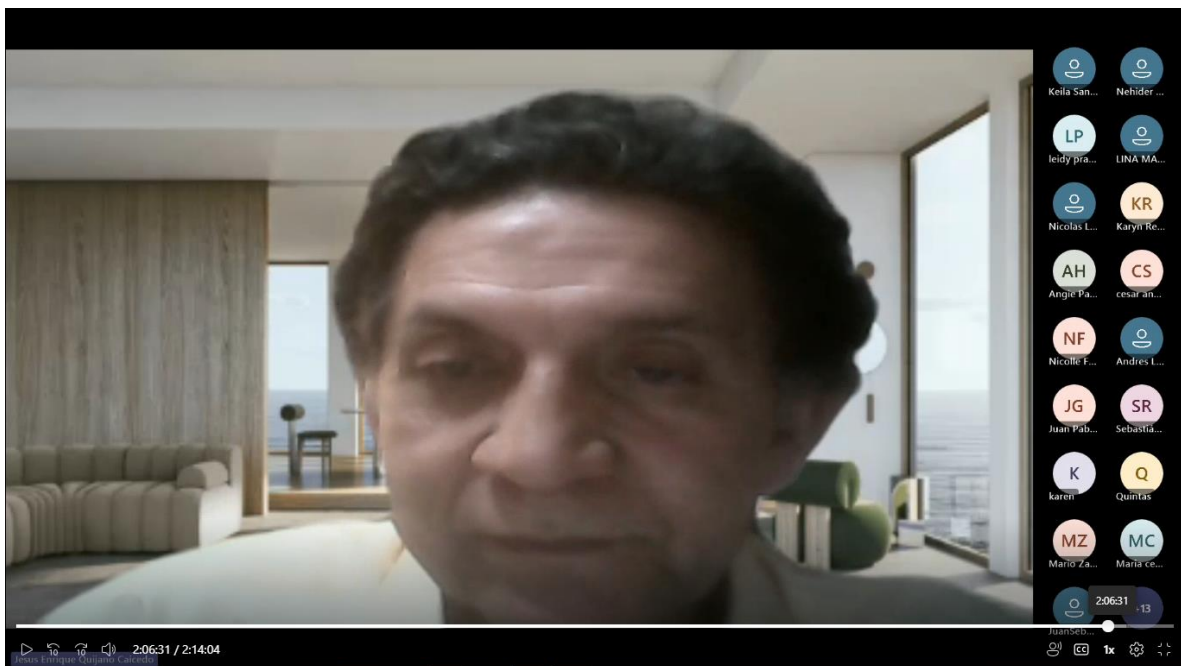
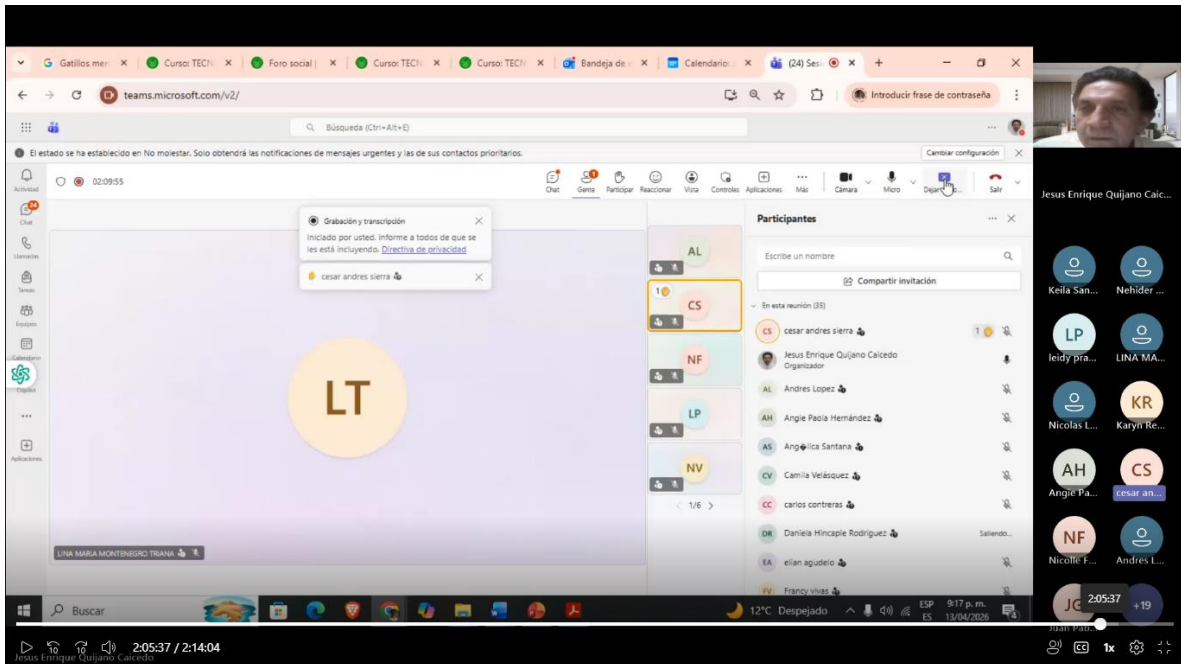
- Comprar ropa en una tienda.
- Adquirir un carro en un concesionario.
- Venta puerta a puerta.
- Reservar un servicio en una oficina.



Jesus Enrique Quijano Caicedo



2:04:39 / 2:14:04



SESION EN LINEA INICIO SEGUNDA UNIDAD



¿Qué significa AIDA?

AIDA es un acrónimo de:

- A – Atención
- I – Interés
- D – Deseo
- A – Acción



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



Jesus Enrique Quijano Caicedo

- adriana ... CB
- Yeny Var... JG
- Yuliett ... LF
- Sofía Mo... SM
- Nayelis S... NS
- Aldo ... A

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.



Jesus Enrique Quijano Caicedo

- adriana ... CB
- Yeny Var... YV
- Leidy Ra... LF
- Sofía Mo... SM
- Nayelis S... NS
- Aldo ... A

PRESENTACION TUTORIA LUNES 23 DE FEBRERO C sena4-my.sharepoint.com: para salir de pantalla completa, pulsa Esc


Archivo Inicio Insertar Dibujar Diseño Transiciones Animaciones Presentación con diapositivas Grabar Revisar Vista Ayuda

Portapapeles Pegar Nueva diapositiva Sección Diseño Restablecer Sección Fuente Párrafo Formas Organizar Estilos rápidos Dibujo Buscar Reemplazar Seleccionar Edición Complementos

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)



Haga clic para agregar notas teams.microsoft.com está compartiendo tu pantalla. Dejar de compartir Quitar

13°C Mayorm. nubla... ESP 8:35 p. m. ES 23/02/2026

1:22:56 / 2:13:35

JESUS D... Camila B... Yeny Var... wanderl... Yulieth... Laura Tu... Sofia Mo... Jesus Enr... NS A Nanyelis S... Aldo JG Leidy Ra... JP José parra DA Diana Pa...

PRESENTACION TUTORIA LUNES 23 DE FEBRERO CIERRES DE VENTAS - PowerP... Buscar


Archivo Inicio Insertar Dibujar Diseño Transiciones Animaciones Presentación con diapositivas Grabar Revisar Vista Ayuda

Portapapeles Pegar Nueva diapositiva Sección Diseño Restablecer Sección Fuente Párrafo Formas Organizar Estilos rápidos Dibujo Buscar Reemplazar Seleccionar Edición Complementos

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)



Haga clic para agregar notas teams.microsoft.com está compartiendo tu pantalla. Dejar de compartir Quitar

13°C Mayorm. nubla... ESP 8:36 p. m. ES 23/02/2026

1:23:51 / 2:13:35

JESUS D... Camila B... Yeny Var... wanderl... Yulieth... Laura Tu... Sofia Mo... Jesus Enr... NS A Nanyelis S... Aldo JG Leidy Ra... JP José parra DA Diana Pa...

PRESENTACION TUTORIAL LUNES 23 DE FEBRERO C sena4-my.sharepoint.com: para salir de pantalla completa, pulsa Esc

Inicio Insertar Dibujar Diseño Transiciones Animaciones Presentación con diapositivas Grabar Revisar Vista Ayuda Formato de forma Grabar Compartir

Portapapeles Nueva diapositiva Sección Fuente Párrafo Dibujo Edición Complementos

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
Situación Problema Implicación Necesidad de solución

Haga clic para agregar notas teams.microsoft.com está compartiendo tu pantalla. Dejar de compartir Dejar

13:36:27 / 2:13:35


sena4-my.sharepoint.com: para salir de pantalla completa, pulsa Esc

Ejemplo de cierre SPIN

Producto: Software contable para una PyME

- 1.Situación:
"¿Cómo están llevando actualmente su contabilidad?"
- 2.Problema:
"¿Han tenido errores o retrasos en los reportes?"
- 3.Implicación:
"¿Esos retrasos les han generado sanciones o pérdidas de tiempo?"
- 4.Necesidad de solución:
"Si existiera una herramienta que automatice esos procesos y evite errores, ¿sería importante para

Cierre: "Con base en lo que me comenta, nuestro sistema puede solucionar esos inconvenientes. ¿Le parece si iniciamos con una prueba gratuita esta semana?" Aquí el cliente ya expresó la necesidad. El cierre es natural y lógico.



1:49:08 / 2:13:35

Ventajas del SPIN en entornos digitales

- Genera conversaciones más profundas.
- Evita la venta agresiva.
- Aumenta la percepción de profesionalismo.
- Mejora la tasa de cierre en servicios y productos complejos.
- Se adapta muy bien al marketing personalizado.



Jesus Enrique Quijano Caic...

JG

JESUS D...

CB

Camila B...

YV

Yeny Var...

DA

Diana Pa...

YQ

Yuliett ...

LF

Laura Tu...

SM

Sofía Mo...

JP

José parra

Laura Or...

Laura Or...

JG

Julian Ga...

1:56:52

Leidy Ra...

1:56:55 / 2:13:35

Diferencia clave frente a AIDA

- AIDA es más persuasivo y estructurado para atraer masas.
- SPIN es más conversacional y personalizado.
- AIDA funciona mejor en publicidad.
- SPIN funciona mejor en ventas consultivas.



Jesus Enrique Quijano Caic...

JG

JESUS D...

CB

Camila B...

YV

Yeny Var...

DA

Diana Pa...

YQ

Yuliett ...

LF

Laura Tu...

JP

José parra

Laura Or...

Laura Or...

JG

Julian Ga...

Leidy Ra...

Leidy Ra...

1:58:21

1:58:22 / 2:13:35

SENA

Gracias

Línea de atención al ciudadano: 01 8000 910270
Línea de atención al empresario: 01 8000 910682

[www.sena.edu.co](#)
@SENAComunica

Jesus Enrique Quijano Caicedo

JG JESUS D... CB Camila B...
YV Yeny Var... DA Diana Pa...
YQ Yulieth ... LF Laura fu...
JP José parra Laura Or...
JG Julián Ga... Leidy Ra...

1:58:44 / 2:13:35

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: 01/05/2026 00:00:00

FECHA FINAL: 30/05/2026 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3507118 - 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: 3507103 - 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 3507120 - TECNICAS EN VENTAS
DE APRENDIZAJE:

- **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 3507104 - TECNICAS EN VENTAS
DE APRENDIZAJE:

- **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 3478520 - TECNICAS EN VENTAS
DE APRENDIZAJE:

- **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 3478522 - TECNICAS EN VENTAS
DE APRENDIZAJE:

- **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 3478511 - TECNICAS EN VENTAS
DE APRENDIZAJE:

- **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 3478521 - TECNICAS EN VENTAS
DE APRENDIZAJE:

- **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