



OBLIGACION No 1
CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES
PROGRAMA DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:
TÉCNICAS EN VENTA

SENA: GESTIÓN DE MERCADOS, LOGÍSTICA Y TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN – REGIONAL DISTRITO CAPITAL

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

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. Sondeo de conocimientos previos 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
AA1. Establecer y estructurar técnicas de negociación de acuerdo con las características del cliente.	260101021-02. Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.	19/05/2026a las 07:00-PM*	Evidencia de conocimiento: AA1-EV03. Cuestionario. Proceso de venta. Calificable	18/05//2026	24/05//2026
			Evidencia de desempeño: AA1-EV04. Foro temático: tipos de negociaciones. Calificable	18/05//2026	24/05//2026

AA2. Proyectar el plan de cierre de ventas, de acuerdo con la estrategia de negociación definida identificando al consumidor.	260101021-03. Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes.	25/05/2026a las 07:00-PM *	Evidencia de producto: AA2-EV02. Presentación: comparativo cierre de ventas AIDA vs SPIN. <i>Calificable</i>	25/05/2026	31/05/2026
AA2. Proyectar el plan de cierre de ventas, de acuerdo con la estrategia de negociación definida identificando al consumidor.	260101021-04. Evaluar el proceso de negociación, teniendo en cuenta, las condiciones del mercado y políticas de la empresa.	01/06/2026 a las 07:00-PM *	Evidencia de conocimiento: AA2-EV03. Cuestionario. Proceso de negociación. <i>Calificable</i>	1/06/2026	7/06/2026
			Evidencia de desempeño: AA2-EV04. Video documento: análisis del resultado de ventas. <i>Calificable</i>	1/06/2026	7/06/2026
FECHA LÍMITE DE RECEPCIÓN DE ACTIVIDADES - 07/06/2026					
CRITERIO DE EVALUACIÓN: A= Aprobado D= No aprobado					
*Horario sujeto a variación. Siempre que se dé un cambio en la programación, el instructor lo comunicará oportunamente a través de anuncios y/o correo electrónico.					