

## OBLIGACION 2 EJECUCION DE LA FORMACION

### AL INICIO DEL PROGRAMA

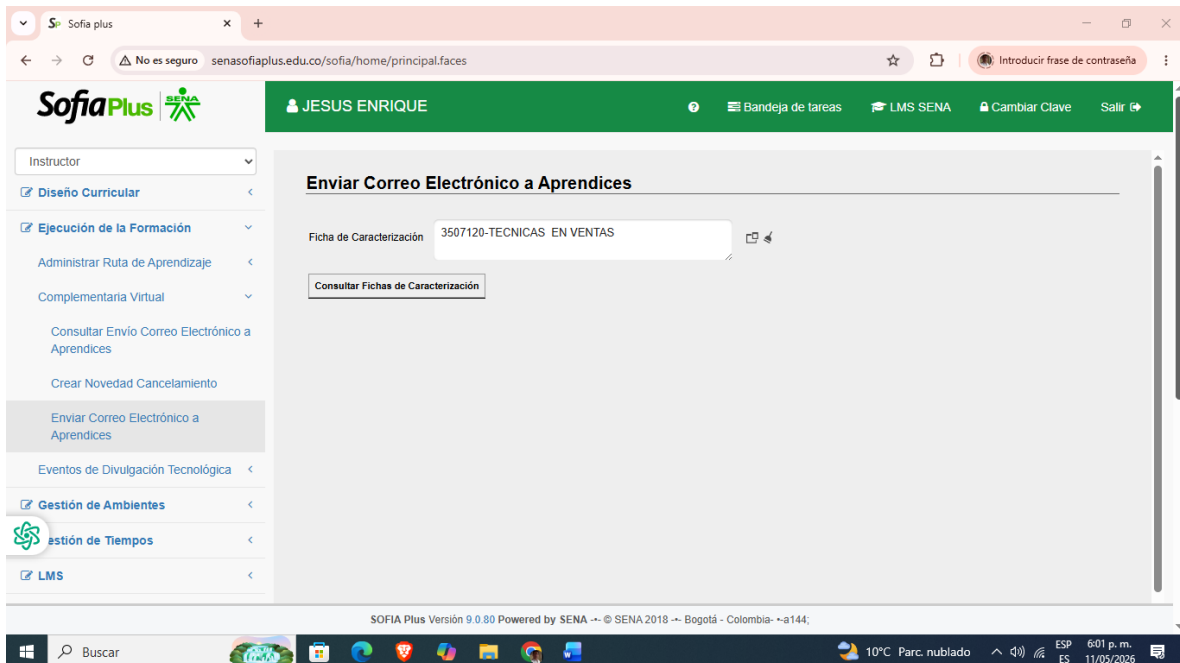
#### Comunicación de Bienvenida

FICHAS 3507103,3507104, 3507118, 3507120

CORREO INVITACION Y BIENVENIDA


ENVIO DE CORREO APRENDICES INICIO DE LA FORMACION

FICHAS 3507103,3507104, 3507118, 3507120



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 Aprendizices

Crear Novedad Cancelamiento

**Enviar Correo Electrónico a Aprendizices**

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 Aprendizices

Crear Novedad Cancelamiento

**Enviar Correo Electrónico a Aprendizices**

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

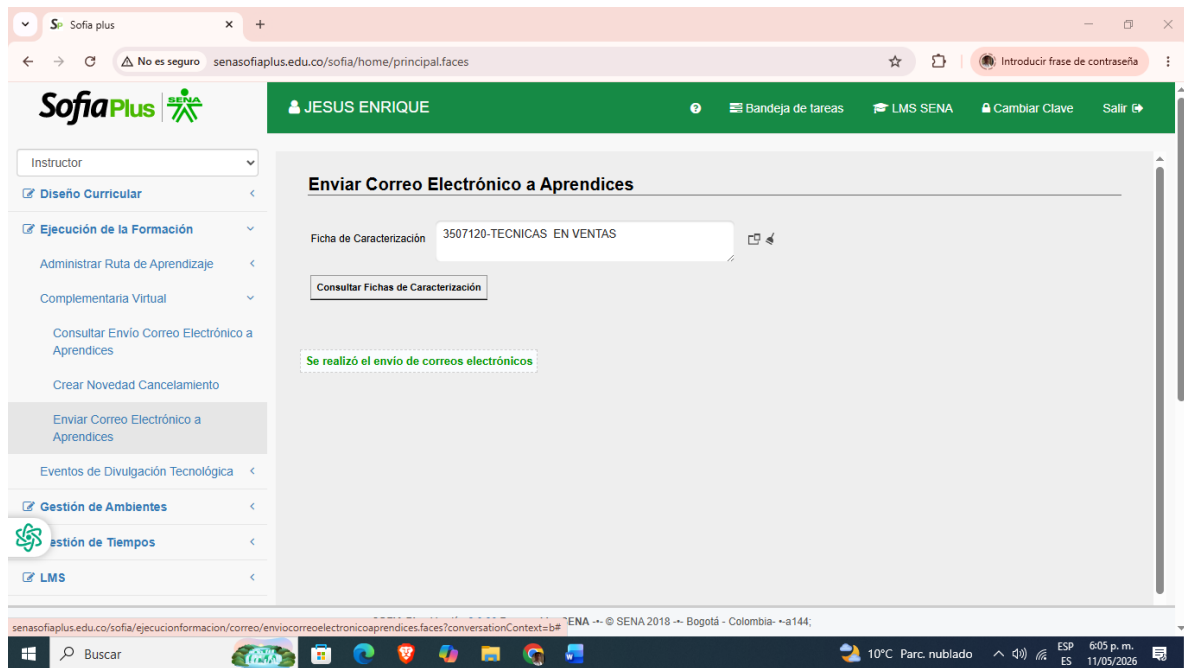
**Aprendices**

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/enviocorreoelectronicoaprendices.faces?conversationContext=b# "ENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia - a144;

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



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

ASOCIACION DE RUTAS DE APRENDIZAJE FICHA

3507103

Sofia plus

No es seguro 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 Previos

### Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de búsqueda

Ficha de caracterización\* 3507103 - TECNICAS EN VENTAS

Ruta de Aprendizaje\* RUTA VIRTUAL 3507103

Consultar Aprendiz

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

Buscar 10°C Parc. nublado ESP ES 5:02 p. m. 11/05/2026

Sofia plus

No es seguro 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 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\* 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 Transito
<input checked="" type="checkbox"/>	CC 1044614662	MERIVETH	COGOLLO JULIO		En Transito
<input checked="" type="checkbox"/>	CC 1024592551	EDWIN MAURICIO	HUERTAS ARIZA		En Transito
<input checked="" type="checkbox"/>	CC 1106897201	ANDREA CAROLINA	ARTEAGA LIZCANO		En Transito

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

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



Sofia plus

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

Introducir frase de contraseña

JESUS ENRIQUE

Bandeja de tareas LMS SENA Cambiar Clave Salir

Instructor

Diseño Curricular

Ejecución de la Formación

Administrar Ruta de Aprendizaje

Consultar Ruta del Aprendiz

Generar Excel de Planeación Pedagógica

Generar PDF de Proyecto Formativo

Gestión 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

### Asociar Aprendiz 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 aprendiz a una ruta se realizó exitosamente. | Resultado: 80 Aprendiz(ces) asociado(s) a la Ruta de Aprendizaje: RUTA VIRTUAL 3507103. 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 ESP ES 5:03 p. m. 11/05/2026

## ASOCIACION DE RUTA DE APRENDIZAJE FICHA 3507104

Sofia plus

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

Introducir frase de contraseña

JESUS ENRIQUE

Bandeja de tareas LMS SENA Cambiar Clave Salir

Instructor

Diseño Curricular

Ejecución de la Formación

Administrar Ruta de Aprendizaje

Consultar Ruta del Aprendiz

Generar Excel de Planeación Pedagógica

Generar PDF de Proyecto Formativo

Gestión 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\* 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 ESP ES 5:04 p. m. 11/05/2026

Sofia plus x +

No es seguro senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces

Introducir frase de contraseña

Instructor

Diseño Curricular

Ejecución de la Formación

Administrar Ruta de Aprendizaje

Consultar Ruta del Aprendiz

Generar Excel de Planeación Pedagógica

Generar PDF de Proyecto Formativo

Gestion de la Ruta de Aprendizaje

Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje

Evaluar Ruta de Aprendizaje

Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo

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

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

Sofia plus x +

No es seguro senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces

Introducir frase de contraseña

JESUS ENRIQUE

Bandeja de tareas

LMS SENA

Cambiar Clave

Salir

Instructor

Diseño Curricular

Ejecución de la Formación

Administrar Ruta de Aprendizaje

Consultar Ruta del Aprendiz

Generar Excel de Planeación Pedagógica

Generar PDF de Proyecto Formativo

Gestion de la Ruta de Aprendizaje

Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje

Evaluar Ruta de Aprendizaje

Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo

Listar Aprendizajes Asociados a Ruta

Reconocimiento de Aprendizaje

### 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

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 Aprendizcs Asociados a Ruta

Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo

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.

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

senasofiaplus.edu.co/sofia/ejecucionformacion/perfilcoordinadorinstructor/gestionruta/aprendices/asociarAprendicesRutaAprendizaje.faces?conversationContext=b#

10°C Parc. nublado 5:06 p. m. 11/05/2026

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 Aprendizcs 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

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 1006194746	ISABELA	BALLEN BANGUERA		En Transito
<input checked="" type="checkbox"/>	CC 1047388569	JENIFER TATIANA	CARBALLO BATISTA		En Transito
<input checked="" type="checkbox"/>	CC 1102848249	ANDRIS PAOLA	SILGADO PEREZ		En Transito
<input checked="" type="checkbox"/>	CC 1116772307	JOSE GREGORIO	GALINDEZ SANCHEZ		En Transito

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

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

Sofia plus

No es seguro senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces

Introducir frase de contraseña

**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

Gestión de la Ruta de Aprendizaje

Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje

Evaluar Ruta de Aprendizaje

Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo

Listar Aprendizices 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 Aprendizices

La operación Asociar aprendizices 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 aprendizices asociados a la ruta

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

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

## ASOCIAR RUTA DE APRENDIZAJE FICHA 3507120

Sofia plus

No es seguro senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces

Introducir frase de contraseña

**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

Gestión de la Ruta de Aprendizaje

Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje

Evaluar Ruta de Aprendizaje

Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo

Listar Aprendizices 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 Aprendizices

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

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

Sofia plus

No es seguro senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces

Introducir frase de contraseña

SofiaPlus

JESUS ENRIQUE

Bandeja de tareasLMS SENACambiar ClaveSalir

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 Aprendizces 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 Transito
<input checked="" type="checkbox"/>	CC 1033804505	ANGELICA	VELEZ ANGEL		En Transito
<input checked="" type="checkbox"/>	CC 1005624436	LAURA CAMILA	BELLO CASTRO		En Transito
<input checked="" type="checkbox"/>	CC 1000775635	BRENDA YOHANA	FIERRO MORALES		En Transito

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

Sofia plus

No es seguro senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces

Introducir frase de contraseña

SofiaPlus

JESUS ENRIQUE

Bandeja de tareasLMS SENACambiar ClaveSalir

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 Aprendizces 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 Aprendizces

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;

Anuncios de Bienvenida fichas 3507103,3507104,3507118,3507120

## FICHA 3507103

The screenshot shows a web browser window with multiple tabs open, including 'Login', 'P\_62330163\_V\_3507103\_R\_1', and several 'Mis cursos | Zajuna' tabs. The address bar shows the URL 'zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/discuss.php?d=6398327'. The page header features the ZAJUNA logo and a user profile for 'JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO' with a 'Modo de edición' toggle. A green banner displays 'TECNICAS EN VENTAS (3507103)'. Below this, a breadcrumb trail reads 'Mis cursos / P\_62330163\_V\_3507103\_R\_11\_C\_9303 / Anuncios / ¡¡¡Bienvenidos al Programa de Formación!!!'. The main content area is titled 'Anuncios' and contains a post by 'JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO' dated 'lunes, 11 de mayo de 2026, 07:52'. The post includes a yellow banner with the text 'TÉCNICAS EN VENTAS' and '¡¡¡Bienvenidos a la Formación!!!'. A sidebar on the left, labeled 'PANEL DE NAVEGACIÓN', lists navigation options like 'Mis cursos', 'Página principal del sitio', and 'Secciones'. The Windows taskbar at the bottom shows the date '15/05/2026' and time '9:49 p. m.'.

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 / 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\_

Anuncios

¡¡¡Bienvenidos al Programa de Formación!!!

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

Apertura del Programa de Formación ➤

¡¡¡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!!!

18°C Parc. soleado ESP ES 9:49 p. m. 15/05/2026

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.

18°C Parc. soleado ESP 9:50 p. m. 15/05/2026

## 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

18°C Parc. soleado ESP 9:50 p. m. 15/05/2026

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 ESP ES 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!!!

### TECNICAS EN VENTAS (3507118)

¡¡¡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!!!

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

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

**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 (jquijano@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

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
    - P\_62330163\_V\_3507118\_R\_11\_C\_9303
    - Participantes
    - Calificaciones

**Anuncios**

¡¡¡Bienvenidos al Programa de Formación!!!

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

Apertura del Programa de Formación

¡¡¡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

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

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!!!

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

Inicio Unidad 1

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

↑ 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**

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

UNIDAD TEMÁTICA RESULTADO DE

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

R\_11\_C\_9303

P\_62330163\_V\_3507103\_R\_11\_C\_9303

Participantes

Calificaciones

Anuncios

Información general

Cronograma

Actividades iniciales

Actividades de aprendizaje Guía

Sesiones en línea

Reporte del curso

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...		

## 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

PANEL DE NAVEGACIÓN

Mis cursos

Página principal del sitio

Secciones

Mis cursos

P\_62330163\_V\_3507104\_R\_11\_C\_9303

Participantes

Calificaciones

Anuncios

Información general

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

Información general  
Cronograma  
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  
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 conocimiento:		

18°C Parc. soleado 10:10 p. m. 15/05/2026

## 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

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

UNIDAD TEMÁTICA RESULTADO DE

18°C Parc. soleado 10:10 p. m. 15/05/2026



**CRONOGRAMA FICHA 3507120**

Windows taskbar showing the Start button, search bar, and various application icons. The system tray on the right displays the date and time as 10:11 p.m. on 15/05/2026, along with weather information (18°C, Parc. soleado) and network status.



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

Browser tabs: Login, Curso: TÉCNICAS EN VENTA, P\_62330163\_V\_3507104\_R\_1, P\_62330163\_V\_3507118\_R\_1, P\_62330163\_V\_3507120\_R\_1

URL: [zajuna.sena.edu.co/zajuna/course/view.php?id=114279](http://zajuna.sena.edu.co/zajuna/course/view.php?id=114279)

Introducir frase de contraseña

### 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

Windows taskbar: Buscar, 10:13 p. m., 15/05/2026

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

### FICHA 3507103

Browser tabs: Login, Foro social | Zajuna, Curso: TÉCNICAS EN VENTA, Curso: TÉCNICAS EN VENTA, Curso: TÉCNICAS EN VENTA

URL: [zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/view.php?id=7355794](http://zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/view.php?id=7355794)

Introducir frase de contraseña

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

### 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.

Windows taskbar: 18°C Parc. soleado, 10:31 p. m., 15/05/2026

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	JEIMMY 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

Nueva pestaña x Foro social | Zajuna x Foro social | Zajuna x P\_62330163\_V\_3478521\_R\_11 x P\_62330163\_V\_3478522\_R\_11 x

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

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"/>

10°C Mayorm. nubla... ESP 11:02 p. m. 20/04/2026

## FICHA 3507118

Login x Foro social | Zajuna x Foro social | Zajuna x Foro social | Zajuna x Curso: TÉCNICAS EN VENTAS x

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/view.php?id=7351653

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

**TÉCNICAS 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

18°C Parc. soleado ESP 10:33 p. m. 15/05/2026

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

**TÉCNICAS 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 Añadir un nuevo tema de debate Suscribirse a este foro

Nueva pestaña x Foro social | Zajuna x Foro social | Zajuna x Foro social | Zajuna x Foro social | Zajuna x

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

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	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"/>

10°C Mayorm. nubla... 11:05 p. m. ES 20/04/2026

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

TP Tomás Pi... Santiago...

JA José Alb... Claudia...

SR Slenidy R... Angie Ru...

Cristian ... Martha...

CA Claudia ... marianas...

Paola - C... GR Gabriel...

J Jeiminy SS sindy sal...

SM Sebastia... VV Veronica...

CM +23

2:03 / 1:59:33

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


GC-F-004v.09


**COLOMBIA**  
POTENCIA DE LA  
**VIDA**

**Trabajo**

**TÉCNICAS EN VENTAS**

**Fichas: 3507103-3507104-3507118-3507120**

 [www.sena.edu.co](https://www.sena.edu.co)  
@SENAComunica



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

4:45 / 1:59:33

Jesús Enrique Quijano Caicedo

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

PRESENTACION TUTORIA MARTES 12 DE MAYO BIENVENIDA TECNICAS EN VENTAS - PowerPoint

Buscar

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

Grabar Compartir

Portapapeles Nueva diapositiva Nueva sección

Portapapeles Nueva diapositiva Nueva sección

Fuente Párrafo Dibujo

Formas Organizar Estilos rápidos

Buscar Reemplazar Seleccionar Edición Complementos

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

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

Diapositiva 3 de 20 Español (Colombia) Accesibilidad: es necesari...

13°C Nublado ESP 7:23 p.m. 12/05/2026

8:27 / 1:59:33

Jesús Enrique Quijano Caicedo

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



mis cursos | Zájuna x mis cursos | Zájuna x mis cursos | Zájuna x +

zajuna.sena.edu.co/zajuna/my/courses.php

Accede a SOFIA Área Personal JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO

Panel de navegación

- Mis cursos
- Página principal del sitio
- Secciones
- Mis cursos
- Anuncios de la página
- Mis cursos
- P.62330163\_V\_3507120\_R\_11\_C\_9303
- P.62330163\_V\_3507103\_R\_11\_C\_9303
- P.62330163\_V\_3507118\_R\_11\_C\_9303
- P.62330163\_V\_3507104\_R\_11\_C\_9303
- P.62330163\_V\_3417753\_R\_11\_C\_9303

Vista general de cursos

Todos Buscar Ordenar por último acceso Tarjeta

TECNICAS EN VENTAS (3507120) Formación Complementaria

TECNICAS EN VENTAS (3507118) Formación Complementaria

TECNICAS EN VENTAS (3507104) Formación Complementaria

TECNICAS EN VENTAS (3507103) Formación Complementaria

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

8:40

8:42 / 1:59:33

13°C Nublado ESP 7:23 p. m. 12/04/2020

Jesús Enrique Quijano Caicedo

TP Tomás Pl... Santiago...

JA José Alb... Claudia...

SR Stenly R... Angie Ru...

Cristian ... Martha ...

CA Claudia ... Camilo ...

VV +33

Gabitos me... x Curso: TEC... x Foro social x Curso: TEC... x Curso: TEC... x Bandeja de... x Calendario x (24) Ses... x +

teams.microsoft.com/v2/

Búsqueda (Ctrl+Alt+E)

El estado se ha establecido en No molestar. Solo obtendrá las notificaciones de mensajes urgentes y las de sus contactos prioritarios.

01:05:37

Grabación y transcripción

Inicio por usted. Informe a todos de que se les está incluyendo. [Directiva de privacidad](#)

MI

Participantes

Escribe un nombre

Compartir invitación

Esperando en sala de espera (1)

AL Andres Lopez Externos

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

17:52

17:56 / 2:14:04

12°C Despejado ESP 7:30 p. m. 13/04/2020

Jesús Enrique Quijano Caicedo

EF Eduardo ... Nehider ...

LP Leidy pra... LINA MA...

JG Juan Go... Maria Isa...

NF Nicolás F... Juan Fab...

KR Keila San... Karyn Re...

+26



Actualización\_datos\_aprendizaje

Google Translate

MANUAL PARA ACTUALIZACIÓN DE DATOS PERSONALES EN SOFIA PLUS

37:44

38:16 / 2:14:04

Jesus Enrique Quijano Caicedo

EF Eduardo ... Nehider ...

LP leidy pia... LINA MA...

JG Juan Gó... María Tsa...

NF Nicole F... Juan Fab...

KR Keila San... Karyn Re...

+26

AA1-EV01. C

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/quiz/attempt.php?attempt=5592230&cmid=6839632&page=4

Accede a SOFIA Área Personal

NAVIGACIÓN POR EL PRUEBA DE CONOCIMIENTO

1 2 3 4 5

6 7 8 9 10

Eliminar intento...

Comenzar una nueva previsualización

PANEL DE NAVEGACIÓN

Mis cursos

Página principal del sitio

Secciones

Mis cursos

P\_62330163\_V\_3478521\_R\_11\_C\_9303

Pregunta 5

Sin responder aún

Puntaje como 10.00

Marcar pregunta

Editar pregunta

v1 (última)

Algunos factores a tener en cuenta en la comunicación son:

☐ a. Ruido, silla y percepción

☐ b. Volumen, expresión corporal y lenguaje

☐ c. Asertividad, tono y expresión facial

☐ d. Gestos, ambiente y canal

Tiempo restante 0:55:06

Ocultar

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

Jesus Enrique Quijano Caicedo

EF Eduardo ... Nehider ...

LP leidy pia... LINA MA...

CV Nicolas L... Camila V...

KR Karyn Re... Nicole F...

JG Juan Fab... ROSA AY...

RE

+29



## 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

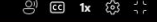
1:35:22 / 2:14:04



Jesus Enrique Quijano Caicedo



Juan Pab...



## 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

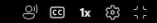
1:40:21 / 2:14:04



Jesus Enrique Quijano Caicedo



Juan Pab...





## LAS VENTAS

### Comparación rápida ANTES Y DESPUES EN LAS VENTAS ENFOQUE ACTUAL

•Antes: “Convencer al cliente de comprar”

•Ahora: “Entender al cliente y crear valor para que quiera comprar”

ANTES: cómo se entendían las ventas

- ◆ Transacción puntual
- ◆ Enfoque en el **producto** (características, precio, stock)
- ◆ Vendedor habla – cliente **escucha**
- ◆ Presión y persuasión (“cierre rápido”)
- ◆ Éxito medido solo en **cantidad vendida**
- ◆ Poca o ninguna relación posterior
- 🚩 *Objetivo principal:* vender hoy, sin pensar mucho en mañana.

1:50:40 / 2:14:04

1:50:38

## TÉCNICAS 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

1:54:04

## TIPOS DE VENTAS



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

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

Es la **venta a través de Internet**, sin necesidad de que vendedor y comprador estén en el mismo lugar.

##### •Características:

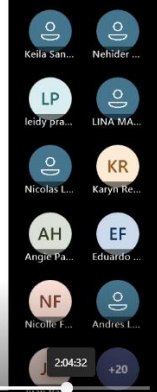
- Se realiza mediante plataformas digitales (páginas web, redes sociales, apps).
- El pago se hace con medios electrónicos (tarjeta, billeteras digitales, transferencias en línea).
- El producto se envía al domicilio o el servicio se entrega digitalmente.
- Comunicación por chat, correo o...



2:04:35 / 2:14:04



Jesus Enrique Quijano Caic...



2:04:32 / 2:14:04

## TIPOS DE VENTAS



### 1. Venta Offline (venta presencial o tradicional)

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

##### •Características:

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

##### •Ejemplos:

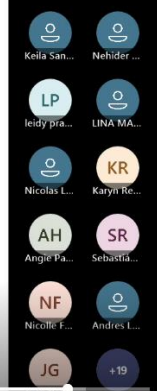
- Comprar ropa en una tienda.
- Adquirir un carro en un concesionario.
- Venta puerta a puerta.
- Reservar un servicio en una oficina.



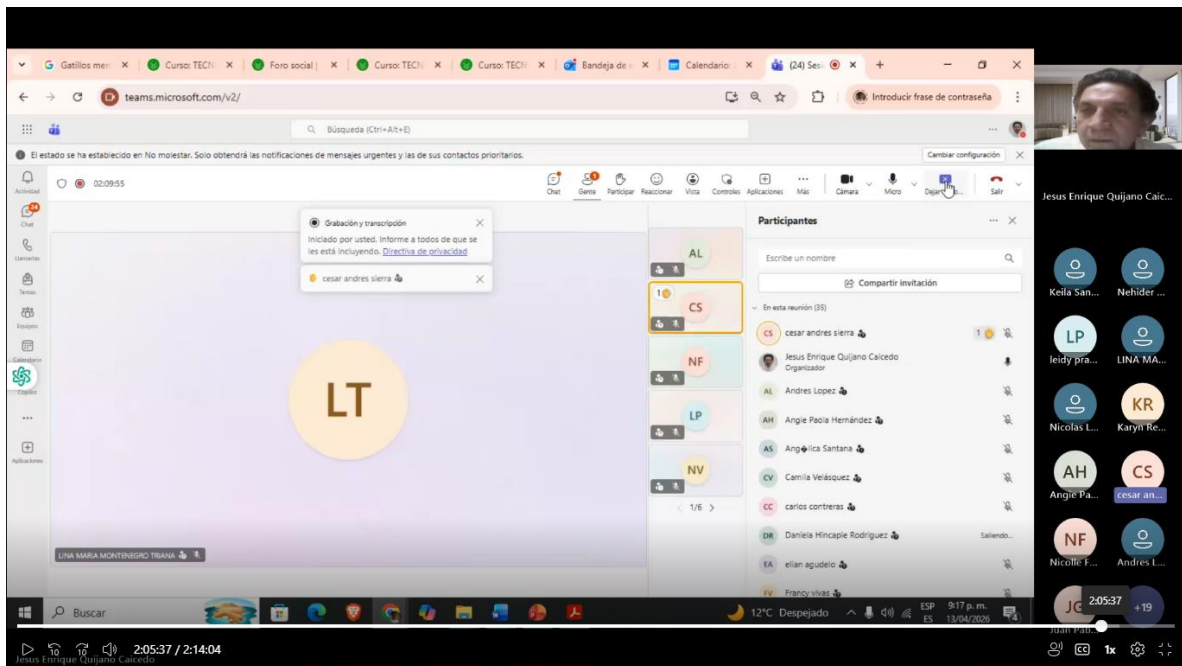
2:04:39 / 2:14:04



Jesus Enrique Quijano Caic...



2:04:39 / 2:14:04



**SESION EN LINEA INICIO SEGUNDA UNIDAD**



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

**¿Qué significa AIDA?**

AIDA es un acrónimo de:  
 A – Atención  
 I – Interés  
 D – Deseo  
 A – Acción

**MÉTODO**

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

19:01 / 2:13:35

Jesus Enrique Quijano Caicedo

SENA

Jesus Enrique Quijano Caicedo...

adriana ... CB  
 Camila B...

YV JG  
 Yeny Var... JESUS D...

YQ LF  
 Yuliett... Laura Tu...

SM  
 Sofia Mo... Francy...

NS A  
 Nayelis S... Aldo

+8

**QUE ES AIDA**

Ejemplo práctico (escenario tradicional) AIDA

Producto: Curso de ventas online

**1 Atención**  
 “¿Sabías que el 80% de los vendedores pierde oportunidades por no aplicar técnicas adecuadas?”  
 Se usa una pregunta impactante o dato llamativo.

**2 Interés**  
 “En este curso aprenderás técnicas comprobadas para cerrar ventas de manera efectiva.”  
 Se presentan beneficios relevantes.

**3 Deseo**  
 “Imagina aumentar tus ingresos y cerrar más negocios cada mes.”  
 Se conecta emocionalmente con el resultado deseado.

**4 Acción**  
 “Inscríbete hoy y obtén un 20% de descuento.”  
 Se indica claramente qué debe hacer el cliente.

27:57 / 2:13:35

Jesus Enrique Quijano Caicedo

SENA

Jesus Enrique Quijano Caicedo...

adriana ... CB  
 Camila B...

YV ST  
 Yeny Var... sara roll...

LF  
 Leidy Ra... Laura Tu...

SM JG  
 Sofia Mo... Julian Ga...

NS A  
 Nayelis S... Aldo

+10

# Cierre de Ventas AIDA

El cierre ocurre en la última etapa: Acción, cuando el cliente ya mostró interés y deseo.

¿Cómo es el cierre en AIDA?



Es un cierre directo y persuasivo, orientado a que el cliente tome una decisión inmediata.

Se utilizan frases como:

“¿Te gustaría empezar hoy?”

“Aprovechemos esta promoción antes de que termine.”

“¿Prefieres pagar con tarjeta o transferencia?”



Jesus Enrique Quijano Caicedo

adriana ... CB

Yeny Var... ST

Leidy Ra... LF

SM JG

NS A

Nayelis S... Aldo

+10

33:05 / 2:13:35

Jesus Enrique Quijano Caicedo

Inicio de sesión de Outlook x Correo: Jesus Enrique Quij... x Calendario: Jesus Enrique Quij... x (31) Sesión en Línea, Un... x ACCESO A AMBIENTE D... x

teams.microsoft.com/v2/

Búsqueda (Ctrl+Alt+E)

El estado se ha establecido en No molestar. Solo obtendrá las notificaciones de mensajes urgentes y las de sus contactos prioritarios.

01:44:15

Grabación y transcripción

Iniciado por usted. Informe a todos de que se les está iniciando. [Directiva de privacidad](#)

wanderley sánchez +1

Participantes

Invite a alguien o marque un número

Compartir invitación

En esta reunión (23)

NS Nayelis Salas

WS wanderley sánchez

Jesus Enrique Quijano Caicedo Organizador

A Aldo

CB Camila Bedoya

D Daniela

DA Diana Patricia Sarmiento Angulo

FM Francy Mayorga

IQ Isabel Quiñones

JS JESUS DAVID PRIETO GONZALEZ

YQ


1/5

Buscar

57:29

13°C Mayorm. nubla... ESP 8:10 p. m. 23/02/2026

Jesus Enrique Quijano Caicedo



Jesus Enrique Quijano Caicedo

Julian Ve... CB

Yeny Var... ST

Leidy Ra... LF

SM JG

NS A

Nayelis S... Aldo

+11

57:31 / 2:13:35

Jesus Enrique Quijano Caicedo



PRESENTACION TUTORIA LUNES 23 DE FEBRERO C

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

Inicio. ses. - - - - -

Grabar Compartir

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

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

6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22

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. 23/02/2026

1:22:56 / 2:13:35

Jesús Enrique Quijano Caicedo

QUE ES SPIN

Qué significa SPIN?  
SPIN es un acrónimo de:

- 1.S – Situación
- 2.P – Problema
- 3.I – Implicación
- 4.N – Necesidad de solución (Need-payoff)

SISTEMA SPIN PARA AUMENTAR VENTAS

Diagrama circular con los cuatro componentes del SPIN: Situación, Problema, Implicación y Necesidad de solución.

Panel de participantes:

- JG JESUS D...
- CB Camila B...
- YV Yeny Var...
- WS wanderl...
- YQ Yulieth ...
- LF Laura Tu...
- SM Sofia Mo...
- JESUS ENR...
- NS Nayelis S...
- A Aldo
- JG Julián Ga...
- Leidy Ra...
- JP Julián Ve...
- José parra
- DA Laura Or...
- Diana Pa...

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

Buscar

Inicio. ses. - - - - -

Grabar Compartir

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

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

6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22

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. 23/02/2026

1:23:51 / 2:13:35

Jesús Enrique Quijano Caicedo

QUE ES SPIN

Qué significa SPIN?  
SPIN es un acrónimo de:

- 1.S – Situación
- 2.P – Problema
- 3.I – Implicación
- 4.N – Necesidad de solución (Need-payoff)

SISTEMA SPIN PARA AUMENTAR VENTAS

Diagrama circular con los cuatro componentes del SPIN: Situación, Problema, Implicación y Necesidad de solución.

Panel de participantes:

- JG JESUS D...
- CB Camila B...
- YV Yeny Var...
- WS wanderl...
- YQ Yulieth ...
- LF Laura Tu...
- SM Sofia Mo...
- JESUS ENR...
- NS Nayelis S...
- A Aldo
- JG Julián Ga...
- Leidy Ra...
- JP Julián Ve...
- José parra
- DA Laura Or...
- Diana Pa...

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 Formato de forma

Portapapeles Pegar Nueva diapositiva Sección Fuente Párrafo Formas Organizar Estilos rápidos Dibujar Buscar Reemplazar Seleccionar 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.

Haga clic para agregar notas

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

13:27 / 2:13:35

Jesus Enrique Quijano Caic...

JG CB JESUS D... Camila B... YV WS Yeny Var... wanderl... YQ LF Yuliett... Laura Yu... SM NS Sofia Mo... Nayelis S... A JG Aldo Julian Ga... +5

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

Jesus Enrique Quijano Caic...

JG CB JESUS D... Camila B... YV DA Yeny Var... Diana Pa... YQ LF Yuliett... Laura Yu... SM JP Sofia Mo... José parra Laura Or... JG Julian Ga... D

## 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 Caicedo



1:56:52

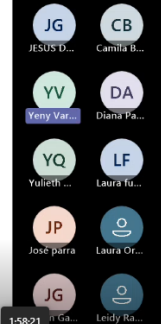
1:56:55 / 2:13:35

## 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 Caicedo



1:58:21

1:58:22 / 2:13:35



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

 [www.sena.edu.co](http://www.sena.edu.co)  
@SENAComunica

Jesus Enrique Quijano Caic...

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

1:58:44 / 2:13:35  
Jesus Enrique Quijano Caicodo



FIN