

Obligación 4.

Sesiones en Línea sustentaciones avances proyectos formativos Ficha 3336301 Asesoría Comercial.

Búsqueda (Ctrl+Alt+E)							
→ Hoy < >	04-10 de Mayo de 2026			Semana	Reunirse ahora	Nuevo	
	04 Lun	05 Mar	06 Mié	07 Jue	08 Vie	09 Sáb	10 Dom
18							
19				Sustentaciones Avances Proyectos Formativos 1. Fase Ejecución- Ficha 3336301 Asesoría Comercial Ana Milena Moreno Pinilla			
20							
21							

Búsqueda (Ctrl+Alt+E)							
→ Hoy < >	11-17 de Mayo de 2026			Semana	Reunirse ahora	Nuevo	
	11 Lun	12 Mar	13 Mié	14 Jue	15 Vie	16 Sáb	17 Dom
18							
19			Sustentaciones Avances Proyectos Formativos 2. Fase Ejecución- Ficha 3336301 Asesoría Comercial Ana Milena Moreno Pinilla				
20							
21							

Orientaciones a aprendices sustentaciones avances proyectos formativos



Sustentaciones avances proyectos formativos Fase Ejecución Ficha 3336310-Asesoría Comercial.

Ajustado.  Pública  Resumir este correo electrónico



Ana Milena Moreno Pinilla



CC:  Claudia Patricia Pinto Monsalve;  Jorge Paul Jimenez Caro

Vie 24/04/2026 16:08

Cco: Jeidyagam ez25@gmail.com <jeidyagam ez25@gmail.com>; mayraaballen@gmail.com; y 36 más

 Retención: Exchange Online (10 años) Expira: Lun 21/04/2036 16:08



Sustentación Avances Proyecto...
3 MB



Distribución fechas sustentació...
16 KB

2 archivos adjuntos (3 MB)  Guardar todo en OneDrive - Servicio Nacional de Aprendizaje  Descargar todo

Estimados aprendices de la ficha 3336301

Programa Técnico en Asesoría Comercial

Reciban un cordial saludo.

Por medio de la presente, se informa que los días **jueves 7 de mayo** y **lunes 11 de mayo de 2026 a las 7:00 p.m.** se llevarán a cabo las **sustentaciones de los avances de los Proyectos Formativos** correspondientes a la **Fase de Ejecución**, las cuales son de carácter obligatorio de acuerdo con los lineamientos institucionales.

Con el fin de apoyar su proceso de preparación, se adjuntan los siguientes documentos:

 **Resumen de la sustentación**

 **Planificación del negocio**

 **Plan de marketing**

 **Identificación del problema**

 **Objetivos generales del proyecto**

Proyecto formativo:

Impulso de la actividad de ventas en empresas comerciales de la región

IDEA DE PROYECTO:



Fase del Proyecto- Ejecución



Etapas de la venta (describir como se evidencian en el proyecto formativo)

1- Preventa : producto, beneficios, catálogo, empresa (historia), competencia.

2-Venta:

- Prospección.
- Acercamiento.
- Entrevistas.
- Presentación-demostración
- Negociación
- Cierre y manejo de objeciones.
- Posventa y relaciones LP.

3-Posventa.