Outlook

Registro fotografico del curso de Fortalecimiento de mercadeo y ventas municipio de Saravena

Desde Edgar Dario Pico Mora <edpico@sena.edu.co>
Fecha Jue 28/05/2026 11:18
Para Jenny Andrea Sanchez Mendoza <jasanchezme@sena.edu.co>
CC Edgar Yasir Moreno Posada <eymoreno@sena.edu.co>; Rosa Arelys Alfonso Alfonso <ralfonso@sena.edu.co>

Buenos días

Cordial saludo

Adjunto registro fotográfico y descripción de las actividades desarrolladas durante la formación complementaria dirigida a población victima en el municipio de Saravena.

Descripción

Curso: **Fortalecimiento de Mercadeo y Ventas**

Intensidad horaria: 96 horas

- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.05.11 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.05.03 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.04.59 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.04.56 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.04.53 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.04.52 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.04.45 AM (1).jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.04.45 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.04.42 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.04.37 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.04.35 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.04.31 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.04.29 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.04.24 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.04.22 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.04.20 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.04.18 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.04.17 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.04.16 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.04.15 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.04.11 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.04.09 AM (1).jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.04.09 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.04.06 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.04.05 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.04.02 AM.jpeg

- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.04.01 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.03.57 AM (1).jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.03.57 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.03.53 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.03.52 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.03.51 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.03.49 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.03.48 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.03.47 AM (1).jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.03.47 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.03.43 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.03.41 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.03.40 AM.jpeg
- WhatsApp Image 2026-05-28 at 11.03.34 AM.jpeg

En el desarrollo del curso **Fortalecimiento de Mercadeo y Ventas**, los aprendices recibieron formación en diferentes temas fundamentales para el análisis del mercado y el fortalecimiento de los procesos comerciales.

Durante la formación se trabajaron contenidos como **investigación de mercados, tipos de mercados, segmentación de mercado y tipos de segmentación**, así como la creación del **perfil del cliente y la identificación del cliente ideal**. También se abordaron herramientas para medir la **satisfacción del cliente, junto con estrategias y técnicas de ventas, incluyendo el modelo AIDA (atención, interés, deseo, acción)**.

Adicionalmente, se estudiaron temas relacionados con el **plan de mercadeo, los componentes y argumentos de una venta, la negociación y los tipos de negociación, la gestión de mercados, el ciclo de vida del mercado y la mezcla de mercadeo o 4P (producto, precio, plaza y promoción).**

Como parte del proceso de la formación, se realizó una visita a los supermercados, **MERKA PREMIUM, MERCAPAO, MERCAEXITO;** establecimientos dedicados al comercio minorista de productos de consumo como alimentos y artículos de uso diario, lo cual permitió a los aprendices observar directamente la aplicación de estrategias de mercadeo y ventas en un negocio real.

Durante la actividad, los aprendices también tuvieron la oportunidad de dar a conocer algunos de sus emprendimientos, aplicando los conocimientos adquiridos sobre ventas, negociación y atención al cliente, fortaleciendo así sus habilidades comerciales y su visión empresarial.

Esta experiencia permitió integrar la teoría con la práctica, promoviendo el aprendizaje significativo y el fortalecimiento de competencias en mercadeo, ventas y emprendimiento.