



PROCESO					
GESTIÓN CONTRACTUAL					
NOMBRE DEL FORMATO					
INFORME MENSUAL DE EJECUCIÓN CONTRACTUAL					
CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	x	Pública Clasificada		Pública Reservada	

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol
INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Cartagena, 17 de julio del 2026

Señor
David Leonardo Lozano Cortés
Supervisor contrato # 9032168
Profesional G08
Bilingüismo
Cartagena

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual
julio del año 2026

Referencia: Referencia: **9032168** del 2026

CLAUDIA PATRICIA BLANCO FLOREZ, identificado con la cédula de ciudadanía No. 32.765.702 de Barranquilla, en mi calidad de Contratista del SENA, en (MERCADERO Y LOGISTICA), en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, 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 seiscientos treinta y ocho mil trescientos tres pesos M/cte. (\$ 48.638.303). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) primer pago correspondientes por el mes de febrero de 2026 por valor de dos millones seiscientos seis mil trescientos noventa pesos M/cte. (\$ 4.263.747) b) y nueve pagos iguales de marzo a noviembre por valor de Cuatro millones setecientos treinta y siete mil y cuatrocientos noventa y siete pesos m/cte. (\$4.737.497) un último pago del mes de diciembre por valor de (1.737.082) un millón setecientos treinta y siete mil ochenta y dos pesos m/cte.

Plazo: Será hasta el 11 de diciembre de 2026

OBJETO: Prestar servicios personales de carácter temporal para planear y orientar la Formación Profesional Integral, que programe el centro de formación en sus diferentes niveles en modalidad FORMACION TITULADA-COMPLEMENTARIA REGULAR, atendiendo las políticas institucionales y la normatividad vigente en los programas: Mercadeo y Logística



Ejecución mensual de actividades

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	• Participar en la planeación de los procesos formativos en modalidad virtual y a distancia, de acuerdo con los lineamientos institucionales, para el PROGRAMA del objeto contractual. • Participar cuando el centro de formación lo requiera, en jornadas de diseño y desarrollo curricular de programas de Formación Profesional Integral en modalidad virtual y a distancia, conforme a las necesidades nacionales y a los lineamientos institucionales requeridos.	“Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación”	“Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación”
2	• Participar cuando el centro de formación lo requiera, en jornadas de diseño y desarrollo curricular de programas de Formación Profesional Integral en modalidad virtual y a distancia, conforme a las necesidades nacionales y a los lineamientos institucionales requeridos.	“Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación”	“Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación”
3	Evaluar los aprendizajes previos correspondientes a las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	Evaluación oportuna de los Raps en el desarrollo de la formación	Juicios evaluativos registrados en Sofia plus



4	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en proyectos de investigación técnica y/o pedagógica para fortalecer el proceso de formación en modalidad virtual y a distancia.	“Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación”	“Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación”
5	Ejecutar la formación profesional integral de acuerdo con el diseño curricular, desarrollo curricular y proyecto formativo de los programas virtuales del área temática en el objeto del contrato.	“Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación”	“Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación”
6	Aplicar estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación en modalidad virtual y a distancia, de acuerdo a los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad.	Aplicación de las estrategias de E-A, en la modalidad virtual a los cursos tutoriados de: Venta estratégica de productos y servicios 3553926-3553927-3553929-3553930	Desarrollo de foros, actividades, chats, evaluaciones, acorde a lineamientos virtuales.
7	• Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizajes de las competencias del programa en modalidad virtual y a distancia, adquiridos por los aprendices en el desarrollo de su formación, aplicando los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	- Evaluación de cada una de las actividades desarrolladas por los aprendices en el programa de Venta estratégica de productos y servicios	Juicios evaluativos registrados en Sofia plus
8	Registrar, verificar y hacer seguimiento oportuno en el sistema de información que la entidad defina para la Gestión de la Formación Profesional Integral en modalidad virtual y a distancia, mediante las siguientes actividades: a). Verificar que la totalidad de los aprendices seleccionados estén asociados a una ruta de aprendizaje y su estado sea matriculado. b). Registrar juicios evaluativos, realizar reconocimiento de aprendizajes previos, para los aprendices nuevos, reintegrados trasladados. c). Comunicar al	Cumplimiento de registro y verificación de aprendices haciendo seguimiento diario de su avance en la formación profesional integral modalidad virtual y a distancia y escalando novedades encontradas	Registros en el aplicativo Sofia plus



	Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.		
9	• Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz y el manual de convivencia instaurado en la institución.	Cumplimiento del reglamento del aprendiz.	Aprendices en formación
10	Apoyar procesos de Registro calificado para los programas de educación superior del PROGRAMA objeto del presente contrato, cuando el centro lo requiera.	“Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación”	“Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación”
11	Realizar seguimiento a los aprendices que ingresan a la etapa productiva en modalidad virtual y a distancia según la asignación y requerimientos del centro de formación. • Participar en los procesos de autoevaluación de programas de formación virtual y a distancia en el Centro de Formación.	Desarrollo de formación complementaria que no tiene etapa práctica en su diseño curricular	No aplica para el periodo objeto del presente informe
12	Participar en los procesos de autoevaluación de programas de formación virtual y a distancia en el Centro de Formación. • Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual.	“Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación”	“Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de 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	N/A	N/A	N/A	N/A

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: (i) Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales, el pago de la planilla de seguridad social y parafiscal nro. **planilla: 86516977**Enlace Operativo] referente al **julio 2026.**

Cordialmente,

Claudia Blanco
Cordialmente,

Claudia Patricia Blanco Flórez

Contratista

32.765.702 de Barranquilla

Señor

David Leonardo Lozano Cortés

Supervisor contrato # 9032168

Profesional G08

Bilingüismo

Cartagena



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.

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: CLAUDIA PATRICIA BLANCO FLOREZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO PARA LA INDUSTRIA PETROQUIMICA

FECHA INICIAL: 01/07/2026 00:00:00

FECHA FINAL: 31/07/2026 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3518623 - GESTION DE DOCUMENTACION ADUANERA EN COMERCIO EXTERIOR

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Tramitar documentos aduaneros según procedimientos de comercio exterior y marco normativo

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. DEFINIR DOCUMENTACIÓN DE LA MERCANCÍA SEGÚN TIPO, OPERACIÓN Y NORMATIVA ADUANERA
2. PREPARAR DOCUMENTACIÓN ADUANERA ACORDE CON PROCEDIMIENTOS NORMATIVOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 2,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3553926 - VENTA ESTRATEGICA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. CARACTERIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS CON BASE EN ATRIBUTOS Y PERFIL DEL CLIENTE.
2. EFECTUAR PROCESO DE VENTA SEGÚN PERFIL DE CLIENTE, OBJETIVOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS.

3. SEGUIR PROCESO POSTVENTA SEGÚN LINEAMIENTOS TÉCNICOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 44,00

**FICHA
DE APRENDIZAJE:**

3553927 - VENTA ESTRATEGICA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. CARACTERIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS CON BASE EN ATRIBUTOS Y PERFIL DEL CLIENTE.
2. EFECTUAR PROCESO DE VENTA SEGÚN PERFIL DE CLIENTE, OBJETIVOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS.
3. SEGUIR PROCESO POSTVENTA SEGÚN LINEAMIENTOS TÉCNICOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 44,00

**FICHA
DE APRENDIZAJE:**

3518622 - GESTION DE DOCUMENTACION ADUANERA EN
COMERCIO EXTERIOR

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Tramitar documentos aduaneros según procedimientos de comercio exterior y marco normativo

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. DEFINIR DOCUMENTACIÓN DE LA MERCANCÍA SEGÚN TIPO, OPERACIÓN Y NORMATIVA ADUANERA
2. PREPARAR DOCUMENTACIÓN ADUANERA ACORDE CON PROCEDIMIENTOS NORMATIVOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 2,00

FICHA 3518632 - GESTION DE DOCUMENTACION ADUANERA EN
DE APRENDIZAJE: COMERCIO EXTERIOR

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Tramitar documentos aduaneros según procedimientos de comercio exterior y marco normativo

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. DEFINIR DOCUMENTACIÓN DE LA MERCANCÍA SEGÚN TIPO, OPERACIÓN Y NORMATIVA ADUANERA
2. PREPARAR DOCUMENTACIÓN ADUANERA ACORDE CON PROCEDIMIENTOS NORMATIVOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 2,00

FICHA 3553929 - VENTA ESTRATEGICA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. CARACTERIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS CON BASE EN ATRIBUTOS Y PERFIL DEL CLIENTE.
2. EFECTUAR PROCESO DE VENTA SEGÚN PERFIL DE CLIENTE, OBJETIVOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS.
3. SEGUIR PROCESO POSTVENTA SEGÚN LINEAMIENTOS TÉCNICOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 44,00

FICHA 3518620 - GESTION DE DOCUMENTACION ADUANERA EN
DE APRENDIZAJE: COMERCIO EXTERIOR

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Tramitar documentos aduaneros según procedimientos de comercio exterior y marco normativo

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. DEFINIR DOCUMENTACIÓN DE LA MERCANCÍA SEGÚN TIPO, OPERACIÓN Y NORMATIVA ADUANERA

2. PREPARAR DOCUMENTACIÓN ADUANERA ACORDE CON PROCEDIMIENTOS NORMATIVOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 2,00

**FICHA
DE APRENDIZAJE:**

3553930 - VENTA ESTRATEGICA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. CARACTERIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS CON BASE EN ATRIBUTOS Y PERFIL DEL CLIENTE.
2. EFECTUAR PROCESO DE VENTA SEGÚN PERFIL DE CLIENTE, OBJETIVOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS.
3. SEGUIR PROCESO POSTVENTA SEGÚN LINEAMIENTOS TÉCNICOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 44,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 184,00

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: CLAUDIA PATRICIA BLANCO FLOREZ

**CENTRO DE
FORMACIÓN:** CENTRO PARA LA INDUSTRIA PETROQUIMICA

EVIDNEICAS JULIO AGOSTO 2026

BIENVENIDA 03-07-2026

Autoguardado DIAPOSITIVAS PRESENTACION DEL PROGRAMA BIENVENIDA -2... • Guardado en Este PC

Buscar

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

Grabar Presentar en Teams Compartir

Pegar Nueva diapositiva

Portapapeles Diapositivas

Fuente Párrafo Dibujo

Formas Organizar Estilos rápidos Edición Crear un PDF Dictar Sensibilidad Complementos Diseñador

Adobe Acrobat Voz Confidencialidad Complementos

HACER UNA COPIA DE SEGURIDAD DE ESTE DOCUMENTO Comparta y trabaje con otros usuarios en este y otros archivos con OneDrive. Abrir OneDrive

2

3

4

5

6

7

Diapositiva 2 de 20 Español (Colombia) Accesibilidad: es necesario investigar

33°C Mayorm. soleado

Buscar

Notas

ESP LAA

2:05 p.m. 3/07/2026

ZAJUNA

Inicio | Cursos cortos | Bilingüismo | Titulada | Comunidad Aprendices | Comunidad Instructores | Comunidad Campesena

Aprendiz SENA

¡Animate y participa!

Una comunidad diseñada para ti, donde encontrarás material que te permitirá fortalecer tu proceso de formación a través del ambiente virtual ZAJUNA.

Ingresar Aquí

Manual LMS Aprendiz

Soporte en línea

Nuestros Programas

Biblioteca Digital

Correo @soy.sena

Certificados

PQRS SENA

Ingreso cursos Zajuna

Ingreso Administrativos Zajuna

Tipo de documento

Cédula de Ciudadanía

Número de documento

Contraseña

Olvidé mi contraseña

Mi usuario está bloqueado o inactivo

Iniciar sesión

Redes

Autoguardado DIAPOSITIVAS PRESENTACION DEL PROGRAMA BIENVENIDA -2... • Guardado en Este PC

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

Grabar Presentar en Teams Compartir

HACER UNA COPIA DE SEGURIDAD DE ESTE DOCUMENTO Comparta y trabaje con otros usuarios en este y otros archivos con OneDrive. [Abrir OneDrive](#)

03 Competencias a desarrollar

260101047. Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales.

04 Perfil de ingreso

- Cumplir con el trámite de registro y matrícula establecido por la institución.
- Contar con las herramientas de cómputo e internet necesarias para el desarrollo del proceso formativo.
- Contar con habilidades de lectoescritura y de manejo de herramientas informáticas y de comunicación acordes con el programa de formación.

Venta estratégica de productos y servicios

Ver video

Código 63110190 **Horas** 48 **Modalidad** Virtual

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

33°C Mayorm. soleado

2:06 p.m. 3/07/2026

Autoguardado 18 Buscar

Archivo Inicio Insertar Dibujar Diseño Transiciones Animaciones Presentación con diapositivas Grabar Revisar Vista Ayuda Acrobat Grabar Presentar en Teams Compartir

Pegar Nueva diapositiva Portapapeles Diapositivas

Fuente Párrafo Dibujo

Formas Organizar Estilos rápidos Edición Crear un PDF Dictar Sensibilidad Complementos Diseñador

Adobe Acrobat Voz Confidencialidad Complementos

¡ATENCIÓN APRENDIZ!

DURANTE LA SESIÓN EN LÍNEA

NO SE ATIENDE WHATSAPP

SENA
Más trabajo

Para garantizar el buen desarrollo de la sesión y el respeto por todos los participantes:

- La sesión es un espacio de **aprendizaje colectivo e interacción**.
- Tu **atención y participación** son fundamentales para aprovechar al máximo la sesión.
- Las inquietudes serán atendidas al finalizar la sesión o a través del **foro de dudas** en la plataforma.
- Evitemos distracciones para mantener un ambiente de **respeto y aprendizaje**.

RECUERDA:
Tu compromiso y concentración hacen la diferencia en tu formación y en la de tus compañeros.

ENFOCADO EN LA SESIÓN,
avanzamos juntos ¡Gracias por tu comprensión!

★ Formación que transforma vidas | Disciplina • Participación • Compromiso

Diapositiva 4 de 20 Español (Colombia) Accesibilidad: es necesario investigar

33°C Mayorm. soleado

2:09 p.m. 3/07/2026

Autoguardado 18 DIAPOSITIVAS PRESENTACION DEL PROGRAMA BIENVENIDA -2... Guardado en Este PC Buscar

Archivo Inicio Insertar Dibujar Diseño Transiciones Animaciones Presentación con diapositivas Grabar Revisar Vista Ayuda Acrobat Grabar Presentar en Teams Compartir

Pegar Nueva diapositiva Portapapeles Diapositivas Fuente Párrafo Dibujo Edición Crear un PDF Dictar Sensibilidad Complementos Diseñador

SENA
Más trabajo

RESPONSABILIDADES DEL APRENDIZ

Compromiso, disciplina y participación para alcanzar el éxito en tu formación

- ✓ La revisión permanente de su Centro de calificaciones
- ✓ Desarrollo de las **actividades por unidad**
- ✓ Tener descargado el cronograma de actividades
- ✓ Revisar el **correo electrónico permanentemente**
- ✓ Leer los **anuncios** publicados en la plataforma
- ✓ Ingresar a las **sesiones programadas** por la formación
- ✓ De **no ingresar** a una sesión en línea descargar su grabación
- ✓ Cumplir con las **fechas de las actividades**
- ✓ Desarrollar solo lo que la formación plantea en sus desarrollos
- ✓ No se acepta copia y pega de trabajos (bibliografías)
- ✓ **Talleres copiados o devueltos y su nota en su centro de calificaciones será "D"**
- ✓ Los talleres deben cumplir con la normatividad de un trabajo escrito
- ✓ Tener en cuenta las fechas de inicio y fin de la formación **el cierre no tiene excepciones**
- ✓ El único medio para recibir actividades es la plataforma (evidencias-talleres)
- ✓ Su certificación se dará si cumple con el requisito de "A" en todos los RAP (resultados de aprendizaje por unidad)
- ✓ Las actividades se desarrollan acorde a la guía de aprendizaje de cada unidad
- ✓ Cada unidad facilita el material de apoyo de formación
- ✓ El aprendiz cuenta con la biblioteca digital Sena

TU COMPROMISO ES CLAVE para tu aprendizaje y tu certificación

★ ¡JUNTOS LOGRAREMOS GRANDES RESULTADOS! ❤️ ¡Tú puedes!

Diapositiva 5 de 20 Español (Colombia) Accesibilidad: es necesario investigar

33°C Mayorm. soleado 2:11 p.m. 3/07/2026

Autoguardado

DIASPOSITIVAS PRESENTACION DEL PROGRAMA BIENVENIDA -2... • Guardado en Este PC

Buscar

ArchivoInicioInsertarDibujarDiseñoTransicionesAnimacionesPresentación con diapositivasGrabarRevisarVistaAyudaAcrobat

Pegar

Nueva diapositiva

Portapapeles

Diapositivas

18

N

K

S

S

AV

Aa

Fuente

Párrafo

Dibujo

Formas

Organizar

Estilos rápidos

Edición

Crear un PDF

Dictar

Sensibilidad

Complementos

Diseñador

Grabar

Presentar en Teams

Compartir

1

2

3

4

5

6

7

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

PROGRAMA DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

VENTA ESTRATÉGICA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

CENTRO PARA LA INDUSTRIA PETROQUÍMICA – REGIONAL BOLIVAR

FECHA DE INICIO DE FORMACIÓN:

02/07/2026

FECHA LÍMITE DE RECEPCIÓN DE ACTIVIDADES:

03/08/2026 23:59 PM

UNIDAD TEMÁTICA O ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	RESULTADO DE APRENDIZAJE (RA)	CONFERENCIAS WEB (FECHA – HORA)	EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE	FECHAS DE ENTREGA	
				INICIA	FINALIZA
Actividades iniciales	No aplica.	No aplica.	Actualización de los datos personales. <i>No calificable.</i>	02/07/2026	03/08/2026
			Participación en el "Foro social". <i>No calificable.</i>	02/07/2026	03/08/2026
			Sondeo de conocimientos previos. <i>No calificable.</i>	02/07/2026	03/08/2026
AA1. Diseñar portafolio de ventas de acuerdo a segmentos, tipologías y perfiles de cliente.	260101047-01. Caracterizar productos y servicios con base en atributos y perfil del cliente.	BIENVENIDA Y NAVEGACION UNIDA 1 03/07/2026 a las 2:00 PM	Evidencia de conocimiento: AA1-EV01. Mapa conceptual sobre: productos, servicios y portafolio. <i>Calificable.</i> Evidencia de producto: AA1-EV02. Portafolio de productos y servicios de punto de venta del sector. <i>Calificable.</i> <i>Foro temático – No calificable</i>	02/07/2026	13/07/2026
AA2. Realizar informe del proceso de atención y	260101047-02. Efectuar proceso de venta según perfil de	NAVEGACION UNIDAD 2 14/07/2026 a las 2:00 PM	Evidencia de conocimiento: AA2-EV01. Cuestionario sobre: estrategias y técnicas en la venta.	14/07/2026	21/07/2026
comercialización de productos y servicios en punto de venta.	cliente, objetivos, técnicas y estrategias.		<i>Calificable.</i> Evidencia de producto: AA2-EV02. Informe sobre: observación y mejora de la comercialización en un punto de venta. <i>Calificable.</i>	14/07/2026	21/07/2026
AA3. Realizar informe observación y análisis del proceso de postventa en un punto de venta.	260101047-03. Seguir proceso postventa según lineamientos técnicos.	NAVEGACION UNIDAD 3 22/07/2026 a las 2:00 AM- CIERRE DE LA FORMACION 29/07/2026 A las 2:00AM	Evidencia de conocimiento: AA3-EV01. Cuestionario sobre: fidelización, quejas, reclamos y sugerencias. <i>Calificable.</i> Evidencia de producto: AA3-EV02. Video sobre: Informe de observación y mejora de la postventa en un punto de venta. <i>Calificable.</i>	22/07/2026	03/08/2026
				22/07/2026	03/08/2026

FECHA LÍMITE DE RECEPCIÓN DE ACTIVIDADES - 03/08/2026

CRITERIO DE EVALUACIÓN: A= Aprobado D= No aprobado

Diapositiva 6 de 20

Español (Colombia)

Accesibilidad: es necesario investigar

Notas

100%

33°C

Mayorm. soleado

Buscar

ESP LAA

2:16 p.m.

3/07/2026

Autoguardado

DIASPOSITIVAS PRESENTACION DEL PROGRAMA BIENVENIDA -2... • Guardado en Este PC

Buscar

ArchivoInicioInsertarDibujarDiseñoTransicionesAnimacionesPresentación con diapositivasGrabarRevisarVistaAyudaAcrobat

Pegar

Nueva diapositiva

Portapapeles

Diapositivas

N 18

K

S

S

AV

Aa

Fuente

Formas

Organizar

Estilos rápidos

Dibujo

Edición

Crear un PDF

Dictar

Sensibilidad

Complementos

Diseñador

Grabar

Presentar en Teams

Compartir

3

4

5

6

7

8

SENA

UNIDAD 1

Diseñar portafolio de ventas de acuerdo con segmentos, tipologías y perfiles de cliente

RUTA DE APRENDIZAJE DE LA UNIDAD 1

1

MATERIALES DE ESTUDIO

Revise los recursos disponibles en la guía de aprendizaje.

2

AA1-EV01

MAPA CONCEPTUAL

Elabore su mapa conceptual sobre: Productos, servicios y portafolio.

3

AA1-EV02

PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Diseñe el portafolio de productos y servicios de un punto de venta.

4

PARTICIPACIÓN

Participe en el foro temático y realice retroalimentación a un compañero.

5

ENTREGA

Envíe sus evidencias únicamente por la plataforma.

AA1-EV01

MAPA CONCEPTUAL

Productos, servicios y portafolio

✓ Tema central: Productos, servicios y portafolio.

✓ Ideas principales: Producto, servicio, portafolio, características, tipos y relación entre los conceptos.

✓ Conectores: Es, tiene, se compone de, permite, incluye, entre otros.

✓ Organización jerárquica: De lo general a lo específico.

✓ Presentación visual: Uso de colores, formas y flechas que faciliten la comprensión.

✓ Claridad y coherencia en las relaciones establecidas entre los conceptos.

ENTREGA

Formato sugerido: PDF o imagen (PNG/JPG)

Nombre del archivo: AA1-EV01_Apellidos_Nombres

AA1-EV02

PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Información de la empresa

- Nombre (real o ficticia)
- Visión
- Descripción
- Segmento de clientes
- Misión

Productos y servicios (entre 3 y 10)

- Nombre
- Descripción
- Beneficios
- Características
- Diferenciador
- Imagen

Perfil del cliente

- Edad
- Género
- Ocupación
- Ingresos
- Necesidades
- Comportamientos de compra
- Nivel de fidelidad

Relación producto – cliente

- Justifique por qué cada producto es adecuado para el cliente.
- Explique cómo satisface sus necesidades y expectativas.

Organización del documento

- Diseño claro y atractivo, títulos y subtítulos, ortografía y redacción adecuadas.

ENTREGA

Formato sugerido: PDF o Word

Nombre del archivo: AA1-EV02_Apellidos_Nombres

PARTICIPACIÓN EN EL FORO

Foro temático: Responda la pregunta orientadora según las indicaciones de la guía.

Argumente su participación con ideas propias y fundamentadas.

Retroalimente la participación de al menos un compañero de forma respetuosa y constructiva.

Cumpla con las orientaciones y netiqueta del foro.

ANTES DE ENVIAR SUS EVIDENCIAS

✓ Revise la guía de aprendizaje y la lista de chequeo.

✓ Verifique que su evidencia cumpla con todos los criterios.

✓ Revise ortografía, redacción y presentación.

✓ Envíe únicamente por la plataforma Zajuna.

IMPORTANTE

Cada evidencia tiene máximo 2 envíos. Las actividades deben ser elaboradas por usted. No se acepta copia, plagio ni uso inadecuado de información. El SENA sanciona estas malas prácticas.

Para certificarse debe obtener valoración A en TODAS las actividades evaluables del curso.

SU COMPROMISO Y PARTICIPACIÓN SON CLAVES PARA SU ÉXITO

Diapositiva 7 de 20

Español (Colombia)

Accesibilidad: es necesario investigar

Notas

33°C

Mayorm. soleado

Buscar

2:18 p.m.

3/07/2026

Autoguardado

DIASPOSITIVAS PRESENTACION DEL PROGRAMA BIENVENIDA -2...

Guardado en Este PC

Buscar

ArchivoInicioInsertarDibujarDiseñoTransicionesAnimacionesPresentación con diapositivasGrabarRevisarVistaAyudaAcrobat

Pegar

Nueva diapositiva

Portapapeles

Diapositivas

18

NKSS

Fuente

Párrafo

Dibujo

FormasOrganizarEstilos rápidos

Edición

Crear un PDF

Dictar

Sensibilidad

Complementos

Diseñador

Grabar

Presentar en Teams

Compartir

5RESPONSABILIDADES DEL APRENDIZ

6

7UNIDAD 1

8

9ATENCIÓN APRENDICES!

10ATENCIÓN APRENDIZ!

¡ATENCIÓN APRENDICES!

MEDIOS OFICIALES DE ENTREGA DE ACTIVIDADES

Para garantizar la organización, trazabilidad y evaluación correcta de sus evidencias, las actividades de esta formación **SOLO se recibirán a través de los medios oficiales definidos.**

✓

MEDIOS OFICIALES PARA ENVÍO DE ACTIVIDADES

Todas las actividades (evidencias, cuestionarios y participación) deben entregarse únicamente a través de:

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE 1

AA1-EV01. Mapa conceptual sobre: productos, servicios y portafolio

Apertura: jueves, 2 de julio de 2026, 00:00
Cierre: lunes, 13 de julio de 2026, 23:59

AA1-EV02. Portafolio de productos y servicios de punto de venta del sector

Apertura: jueves, 2 de julio de 2026, 00:00
Cierre: lunes, 13 de julio de 2026, 23:59

FORO TEMÁTICO: LA IMPORTANCIA DE ESCUCHAR AL CLIENTE EN EL PROCESO DE VENTA

Vencimiento: lunes, 3 de agosto de 2026, 23:59

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE 2

AA2-EV01. Cuestionario sobre: estrategias y técnicas en la venta

Abrir: jueves, 2 de julio de 2026, 00:00
Cierre: lunes, 3 de agosto de 2026, 23:59

AA2-EV02. Informe sobre: observación y mejora de la comercialización en un punto de venta

Apertura: jueves, 2 de julio de 2026, 00:00
Cierre: martes, 21 de julio de 2026, 23:59

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE 3

AA3-EV01. Cuestionario sobre: fidelización, quejas, reclamos y sugerencias

Abrir: jueves, 2 de julio de 2026, 00:00
Cierre: lunes, 3 de agosto de 2026, 23:59

AA3-EV02. Video sobre: informe de observación y mejora de la postventa en un punto de venta

Apertura: jueves, 2 de julio de 2026, 00:00
Cierre: lunes, 3 de agosto de 2026, 23:59

Estos son los únicos espacios habilitados en la plataforma para recibir y evaluar sus actividades. Entregas por otros medios NO serán tenidas en cuenta.

RECUERDE: Lea cuidadosamente las instrucciones de cada actividad, prepare su evidencia y entréguela dentro de los plazos establecidos.

SU COMPROMISO Y RESPONSABILIDAD son clave para su éxito en la formación.

✗

NO SE RECIBEN ACTIVIDADES POR MEDIOS ALTERNOS

Bajo ninguna condición se aceptarán entregas por:

WhatsApp

Correo electrónico

Microsoft Teams

Telegram

Dispositivos USB

!

Tampoco se utilizará el medio COMENTARIOS en el estado de la entrega para envío de actividades.

Estado de la entrega

Número del intento	Este es el intento 1 (5 intentos permitidos).
Estado de la entrega	Todavía no se han realizado envíos
Estado de la calificación	Sin calificar
Tiempo restante	10 días 15 horas restante
Última modificación	-
Comentarios de la entrega	Comentarios (0)

NO ES UN MEDIO PARA EL ENVÍO DE ACTIVIDADES

! IMPORTANTE

La entrega fuera de los medios y fechas establecidas puede generar que su evidencia NO sea evaluada y usted pierda la oportunidad de logro.

Diapositiva 9 de 20

Español (Colombia)

Accesibilidad: es necesario investigar

Notas

91%

33°C

Mayorm. soleado

2:27 p.m.

3/07/2026

Autoguardado

DIASPOSITIVAS PRESENTACION DEL PROGRAMA BIENVENIDA -2... • Guardado en Este PC

Buscar

ArchivoInicioInsertarDibujarDiseñoTransicionesAnimacionesPresentación con diapositivasGrabarRevisarVistaAyudaAcrobat

Pegar

Nueva diapositiva

Portapapeles

Diapositivas

18

A⁺A⁻

NKSS

AV

Aa

Fuente

Párrafo

Dibujo

FormasOrganizarEstilos rápidos

Edición

Crear un PDF

Dictar

Sensibilidad

Complementos

Diseñador

Grabar

Presentar en Teams

Compartir

6

7

8

9

10

11

! ¡ATENCIÓN APRENDIZ!

USO CORRECTO DEL ESPACIO "COMENTARIOS DE LA ENTREGA"

Agregar entrega

Estado de la entrega

Número del intento	Este es el intento 1 (5 intentos permitidos).
Estado de la entrega	Todavía no se han realizado envíos
Estado de la calificación	Sin calificar
Tiempo restante	11 días 14 horas restante
Última modificación	-
Comentarios de la entrega	Comentarios (0)

Este espacio NO es para entregar actividades.

No envíe archivos, enlaces ni videos por este medio.

IMPORTANTE DESPUÉS DEL CIERRE DE LA ACTIVIDAD

El instructor NO puede calificar archivos enviados por comentarios.

Los videos compartidos por este espacio NO son visibles para el instructor como evidencia oficial.

Los documentos enviados por comentarios NO reemplazan la entrega formal en la plataforma.

Una vez finaliza el plazo, NO se aceptan evidencias por comentarios, correo electrónico, WhatsApp o mensajería interna.

Recuerde: El espacio "Comentarios de la entrega" es únicamente un canal de comunicación. No constituye un medio oficial para entregar evidencias, por lo que cualquier archivo enviado por este medio NO será tenido en cuenta para efectos de evaluación.

NO UTILICE ESTE ESPACIO PARA:

Enviar talleres en PDF.

Compartir enlaces de Google Drive, OneDrive o WeTransfer.

Adjuntar videos cuando la actividad ya se encuentra cerrada.

Solicitar que el instructor califique archivos enviados por este medio.

¿PARA QUÉ SIRVE ESTE ESPACIO?

Realizar una aclaración sobre la entrega.

Informar alguna novedad relacionada con la evidencia.

Hacer un comentario breve para el instructor antes del cierre de la actividad.

RECUERDE

Las evidencias únicamente serán recibidas y calificadas cuando sean cargadas correctamente mediante el botón "Agregar entrega" dentro del tiempo establecido en el cronograma.

SENA

Más trabajo

Diapositiva 10 de 20

Español (Colombia)

Accesibilidad: es necesario investigar

Notas

91%

34°C

Mayorm. soleado

Buscar

2:32 p.m.

3/07/2026

Autoguardado DIAPOSITIVAS PRESENTACION DEL PROGRAMA BIENVENIDA -2... Guardado en Este PC

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

Grabar Presentar en Teams Compartir

Pegar Nueva diapositiva

Portapapeles Diapositivas

Fuente Párrafo Dibujo

Formas Organizar Estilos rápidos Edición Crear un PDF Dictar Sensibilidad Complementos Diseñador

Adobe Acrobat Voz Confidencialidad Complementos

Ejemplo de un Portafolio de Productos y Servicios

- ▶ Antes de elaborar la Evidencia AA1-EV02
- ▶ Para fortalecer la comprensión de la actividad, los invito a visualizar el siguiente ejemplo de un portafolio de productos y servicios.
- ▶ Material de apoyo:
- ▶ [Ejemplo de Portafolio de Productos y Servicios \(Calaméo\)](#)

¿Qué aspectos deben observar?

Mientras visualiza el ejemplo, identifique:

- La estructura general del portafolio.
- La presentación de la empresa.
- La organización de los productos o servicios.
- La información incluida en cada producto.
- El perfil del cliente al que está dirigido.
- La relación entre los productos y las necesidades del cliente.
- El diseño, la organización y el uso de elementos gráficos.
- La forma en que se comunica la propuesta de valor de la empresa.

Importante

Este material es únicamente una guía de referencia.

Su evidencia debe ser **original**, desarrollada con base en las orientaciones de la **Guía de Aprendizaje** y adaptada a la empresa (real o ficticia) seleccionada por usted.

Recomendación del instructor

Observe el ejemplo para inspirarse en la estructura y la presentación, pero recuerde que el contenido de su portafolio debe ser **completamente propio**. De esta manera evidenciará el logro de los resultados de aprendizaje y evitará incurrir en prácticas de copia o plagio.

Esta diapositiva funciona muy bien antes de explicar la evidencia AA1-EV02, porque permite a los aprendices visualizar un referente de calidad y comprender cómo organizar su trabajo antes de comenzar a desarrollarlo.

Diapositiva 11 de 20 Español (Colombia) Accesibilidad: es necesario investigar

34°C Mayorm. soleado

Buscar

Notas

91%

ESP LAA

2:36 p.m. 3/07/2026

Autoguardado

DIAPOSITIVAS PRESENTACION DEL PROGRAMA BIENVENIDA -2... • Guardado en Este PC

Buscar

ArchivoInicioInsertarDibujarDiseñoTransicionesAnimacionesPresentación con diapositivasGrabarRevisarVistaAyudaAcrobat

Pegar

Nueva diapositiva

Fuente

Párrafo

Dibujo

Grabar

Presentar en Teams

Compartir

Formas

Organizar

Estilos rápidos

Edición

Crear un PDF

Dictar

Sensibilidad

Complementos

Diseñador

Portapapeles

Diapositivas

8

9

10

11

12

13

PORTAFOLIO DE SERVICIOS



- DESTAPA LA FELICIDAD
- La felicidad es moverse

EMAIL:

- COCACOLAS.A.S.@HOTMAIL.COM
- S.A.S.COCACOLA@HOTMAIL.ES

Diapositiva 12 de 20

Español (Colombia)

Accesibilidad: es necesario investigar

Notas

91%

34°C
Mayorm. soleado

Buscar

Windows taskbar icons

ESP LAA

2:37 p.m.
3/07/2026

Autoguardado DIAPOSITIVAS PRESENTACION DEL PROGRAMA BIENVENIDA -2... Guardado en Este PC

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

Grabar Presentar en Teams Compartir

Pegar Nueva diapositiva

Portapapeles Diapositivas

Fuente Párrafo Dibujo Edición Crear un PDF Dictar Sensibilidad Complementos Diseñador

10 11 12 13 14 15

RESPONSABILIDADES DEL APRENDIZ

Compromisos para el éxito en la formación virtual

- Organización académica**
 - Revisar permanentemente el Centro de Calificaciones.
 - Descargar y consultar el cronograma de actividades.
 - Desarrollar las actividades de cada unidad.
 - Cumplir con las fechas establecidas.
- Entrega de evidencias**
 - Presentar únicamente las actividades solicitadas en la guía.
 - Entregar las evidencias exclusivamente por la plataforma.
 - Elaborar trabajos originales; no se acepta copia o plagio.
 - Cumplir con las normas de presentación de trabajos escritos.
- Participación en el curso**
 - Ingresar a las sesiones sincrónicas programadas.
 - Si no puede asistir, visualizar la grabación.
 - Leer los anuncios publicados en la plataforma.
 - Revisar frecuentemente el correo electrónico.
- Certificación**
 - Obtener valoración A en todos los Resultados de Aprendizaje.
 - Respetar las fechas de inicio y cierre del curso.
 - Consultar el material de apoyo disponible en cada unidad.
 - Utilizar la Biblioteca Digital SENA como apoyo académico.

"El éxito en la formación virtual depende de su compromiso, responsabilidad y participación activa durante todo el proceso de aprendizaje."

Diapositiva 14 de 20 Español (Colombia) Accesibilidad: es necesario investigar

34°C Mayorm. soleado

Buscar

Notas

ESP LAA

2:40 p.m. 3/07/2026

Autoguardado DIAPOSITIVAS PRESENTACION DEL PROGRAMA BIENVENIDA -2... Guardado en Este PC

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

Grabar Presentar en Teams Compartir

Pegar Nueva diapositiva

Portapapeles Diapositivas

Fuente

Párrafo

Dibujo

Formas Organizar Estilos rápidos Edición Crear un PDF Dictar Sensibilidad Complementos Diseñador

Adobe Acrobat Voz Confidencialidad Complementos

RECOMENDACIONES IMPORTANTES PARA EL DESARROLLO DE LAS EVIDENCIAS

1. Consulte siempre la Guía de Aprendizaje

- Descargue y lea la guía antes de desarrollar cada actividad.
- Cada evidencia está descrita de manera clara y precisa.
- El instructor evalúa de acuerdo con los criterios establecidos en la guía:
 - Desarrollo.
 - Contenido.
 - Presentación.
 - Formato.

2. No se acepta copia o plagio

- Las evidencias deben ser de elaboración propia.
- No copie información de páginas web sin realizar un análisis personal.
- El SENA aplica las sanciones contempladas para estas malas prácticas, pudiendo ocasionar el retiro del proceso de formación.

3. Antes de enviar una actividad

- Revise cuidadosamente la lista de chequeo de la evidencia.
- Verifique que cumple con todos los requisitos solicitados.
- Compruebe el formato de entrega.
- Revise ortografía, redacción y presentación del documento.

Recuerde: Cada actividad dispone de máximo dos (2) envíos en la plataforma.

4. Requisito para obtener la certificación

Para aprobar el curso es indispensable:

- Obtener valoración **A** en todas las evidencias evaluables.
- Cumplir con los lineamientos establecidos en la Formación Complementaria Virtual.
- Entregar las actividades dentro de las fechas definidas.

Si alguna evidencia finaliza con valoración diferente de A, el sistema registrará el estado de Reprobo y no será posible generar la certificación.

Diapositiva 15 de 20 Español (Colombia) Accesibilidad: es necesario investigar

34°C Mayorm. soleado

Buscar

Notas

91%

ESP LAA

2:41 p.m. 3/07/2026

12

13

14

15

16

17

13

14

15

16

17

18

Autoguardado 18 DIAPOSITIVAS PRESENTACION DEL PROGRAMA BIENVENIDA -2... Guardado en Este PC

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

Grabar Presentar en Teams Compartir

Pegar Nueva diapositiva

Portapapeles Diapositivas

Fuente Párrafo Dibujo Edición Crear un PDF Dictar Sensibilidad Complementos Diseñador

16 CENTRO DE CALIFICACIONES ¿Cómo interpretar mis resultados?

17

18

19

20 GRACIAS POR SU ATENCION CLAUDIA BLANCO- TUTOR AKA

Estimados aprendices, reciban un cordial saludo.

Se recuerda de manera muy importante que, una vez cerrada la formación, **NO se aceptarán reclamos, solicitudes extemporáneas ni envíos adicionales de actividades.**

Tengan presente lo siguiente:

- Los talleres y evidencias SOLO serán evaluados si son cargados en los enlaces oficiales de cada actividad dentro de la plataforma Zajuna.
- No se aceptan archivos enviados por WhatsApp, correo electrónico, chat u otros medios alternos.
- Los archivos enviados fuera de la plataforma NO serán validados ni tenidos en cuenta por el tutor.

Cada actividad cuenta con fechas y horarios de cierre previamente establecidos. Una vez finalizado el tiempo, el sistema y el proceso académico continuarán conforme al cronograma institucional.

Por favor, evite insistir en el envío de archivos por medios no autorizados, ya que estos no podrán ser evaluados bajo ninguna circunstancia.

Agradecemos su compromiso, responsabilidad y cumplimiento durante el proceso de formación.

Diapositiva 19 de 20 Español (Colombia) Accesibilidad: es necesario investigar

34°C Mayorm. soleado

Buscar

Notas

91%

ESP LAA

2:46 p.m. 3/07/2026

Autoguardado

DIPOSITIVAS PRESENTACION DEL PROGRAMA BIENVENIDA -2...

Guardar en Este PC

Buscar

ArchivoInicioInsertarDibujarDiseñoTransicionesAnimacionesPresentación con diapositivasGrabarRevisarVistaAyudaAcrobat

GrabarPresentar en TeamsCompartir

PegarNueva diapositiva

PortapapelesDiapositivas

Fuente

Párrafo

Dibujo

FormasOrganizarEstilos rápidos

Edición

Crear un PDF

Dictar

Sensibilidad

Complementos

Diseñador

16CENTRO DE CALIFICACIONES¿Cómo interpretar mis resultados?

17

18

19

20GRACIAS POR SU ATENCIONCLAUDIA BLANCO- TUTOR AVA

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

Notas

34°CMayorm. soleado

Buscar

ESP LAA

2:46 p.m.3/07/2026

Curso: VENTA ESTRATEGICA DE

Sesión 1 : Bienvenida y Nav...

(12) WhatsApp

zajuna.sena.edu.co/zajuna/course/view.php?id=123548

WhatsAppMis cursos | ZajunaLMS ZAJUNA- CMS1735349860_GFPI-G...Calaméo - Portafoli...Servicio post venta:...EJEMPLOS DE SERVL...clideo video editor - ...

Accede a SOFIAÁrea PersonalCLAUDIA PATRICIA BLANCO FLOREZAprendiz

Mis cursos

Página principal del sitio

Secciones

Mis cursos

P.63110190_V_3553926_R_13_C_9218

Participantes

Calificaciones

Anuncios

Información general

Cronograma

Actividades iniciales

Actividades de aprendizaje - Guia

Sesiones en línea

P.63110190_V_3553930_R_13_C_9218

P.63110190_V_3553927_R_13_C_9218

P.63110190_V_3553929_R_13_C_9218

P.12310017_V_3391172_R_13_C_9218

P.12310017_V_3310601_R_13_C_9218

P.13460000_V_3518632_R_13_C_9218

P.62360004_V_3453538_R_13_C_9218

P.12310066_V_3334509_R_13_C_9218

P.12310017_V_3391167_R_13_C_9218

P.62360004_V_3334506_R_13_C_9218

P.62360004_V_3334494_R_13_C_9218

P.62360004_V_3262068_R_13_C_9218

P.62330147_V_3334492_R_13_C_9218

P.62360004_V_3453552_R_13_C_9218

Más ...

VENTA ESTRATÉGICA
DE PRODUCTOS Y SERVICIOS



Anuncios

Información general

Cronograma

Actividades iniciales

Actividades de aprendizaje - Guia

Sesiones en línea

ZAJUNA

UASS

Usted se ha identificado como **CLAUDIA PATRICIA BLANCO FLOREZ**: [Aprender](#) [Volver a mi rol normal](#)

[Resumen de retención de datos](#)

34°C
Mayorm. soleado

Buscar



ESP
LAA

2:47 p. m.
3/07/2026

INVITACIÓN CHAT WHATSAPP

APERTURA A LA FORMACIÓN

Mover

INVITACIÓN CHAT WHATSAPP

de CLAUDIA PATRICIA BLANCO FLOREZ - jueves, 2 de julio de 2026, 00:00

 INVITACIÓN CHAT WHATSAPP

Cordial saludo, apreciados aprendices:

Los invito a participar en nuestra *sala de chat*, que se realizará todos los *martes de 07:00 a.m. a 08:00 a.m.*, según lo establecido en el perfil de su tutor.

Este espacio está diseñado para resolver dudas, compartir ideas y fortalecer su proceso de aprendizaje.

Enlace de ingreso al grupo de WhatsApp: https://chat.whatsapp.com/CHajeP0tLZb2wMqASGZuAJ?mode=gl_t

🌟 ¡Los espero para interactuar y acompañarlos en su formación!

Claudia Patricia Blanco – Tutor AVA – cpblancof06@gmail.com

▼Anuncios | Zajuna

Sesión 1 : Bienvenida y Nav...

(12) WhatsApp

+

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/view.php?id=7795341

WhatsAppMis cursos | ZajunaLMS ZAJUNA- CMST1735349860_GFPI-G...Calaméo - Portafoli...Servicio post venta:...EJEMPLOS DE SERV...clideo video editor - ...

Todos los marcadores

SENA

Accede a SORIAÁrea Personal

CLAUDIA PATRICIA BLANCO FLOREZModo de edición

VENTA ESTRATEGICA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS (3553926)

Mis cursos / P_63110190_V_3553926_R_13_C_9218 / Anuncios

PANEL DE NAVEGACIÓN

Mis cursos

Página principal del sitio

Secciones

Mis cursos

P_63110190_V_3553926_R_13_C_9218

Participantes

Calificaciones

Anuncios

Información general

Cronograma

Actividades iniciales

Actividades de aprendizaje - Guía

Sesiones en línea

Reporte del curso

P_63110190_V_3553930_R_13_C_9218

P_63110190_V_3553927_R_13_C_9218

P_63110190_V_3553929_R_13_C_9218

P_12310017_V_3391172_R_13_C_9218

P_12310017_V_3310601_R_13_C_9218

P_13460000_V_3518632_R_13_C_9218

P_62360004_V_3453538_R_13_C_9218

P_12310066_V_3334509_R_13_C_9218

P_12310017_V_3391167_R_13_C_9218

P_62360004_V_3334506_R_13_C_9218

P_62360004_V_3334494_R_13_C_9218

P_62360004_V_3262068_R_13_C_9218

P_62330147_V_3334492_R_13_C_9218

P_62360004_V_3453552_R_13_C_9218

Más ...

ADMINISTRACIÓN

Anuncios

Anuncios y novedades generales

Buscar en los forosAñadir un nuevo tema de debate

Debate	Comenzado por	Último mensaje ↓	Rélicas ✓
☆ INICIO DE UNIDAD 1 Cronometrada	CLAUDIA PATRIC... 1 jul 2026	CLAUDIA PATRIC... 1 jul 2026	0
☆ BIENVENIDA Cronometrada	CLAUDIA PATRIC... 1 jul 2026	CLAUDIA PATRIC... 1 jul 2026	0
☆ INVITACIÓN A SESIÓN EN LÍNEA – UNIDAD 1 Cronometrada	CLAUDIA PATRIC... 1 jul 2026	CLAUDIA PATRIC... 1 jul 2026	0
☆ APERTURA A LA FORMACIÓN Cronometrada	CLAUDIA PATRIC... 1 jul 2026	CLAUDIA PATRIC... 1 jul 2026	0
☆ INVITACIÓN CHAT WHATSAPP Cronometrada	CLAUDIA PATRIC... 1 jul 2026	CLAUDIA PATRIC... 1 jul 2026	0
☆ ACTUALIZACION DE DATOS Cronometrada	CLAUDIA PATRIC... 1 jul 2026	CLAUDIA PATRIC... 1 jul 2026	0

Ira...Diseño curricular

34°C

Mayorm. soleado

Buscar

2:49 p.m.

3/07/2026

Foro de dudas e inquietudes | Z

Sesión 1 : Bienvenida y Nav...

(12) WhatsApp

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/view.php?id=7789028

WhatsAppMis cursos | ZajunaLMS ZAJUNA- CMST1735349860_GFPI-G...Calaméo - Portafoli...Servicio post venta:...EJEMPLOS DE SERV...clideo video editor - ...

Accede a SORIAÁrea Personal

CLAUDIA PATRICIA BLANCO FLOREZModo de edición

VENTA ESTRATEGICA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS (3553926)

Mis cursos / P_63110190_V_3553926_R_13_C_9218 / Información general / Foro de dudas e inquietudes

PANEL DE NAVEGACIÓN

Mis cursos

Página principal del sitio

Secciones

Mis cursos

P_63110190_V_3553926_R_13_C_9218

Participantes

Calificaciones

Anuncios

Información general

Diseño curricular

Información del programa

Biblioteca SENA

Documentos de interés para el aprendiz

Foro de dudas e inquietudes

Material de apoyo al instructor

Cronograma

Actividades iniciales

Actividades de aprendizaje - Guía

Sesiones en línea

Reporte del curso

P_63110190_V_3553930_R_13_C_9218

P_63110190_V_3553927_R_13_C_9218

P_63110190_V_3553929_R_13_C_9218

P_12310017_V_3391172_R_13_C_9218

P_12310017_V_3310601_R_13_C_9218

P_13460000_V_3518632_R_13_C_9218

P_62360004_V_3453538_R_13_C_9218

P_12310066_V_3334509_R_13_C_9218

P_12310017_V_3391167_R_13_C_9218

P_62360004_V_3334506_R_13_C_9218

P_62360004_V_3334494_R_13_C_9218

P_62360004_V_3262068_R_13_C_9218

P_62330147_V_3334492_R_13_C_9218

Volver a 'Información general'

Foro de dudas e inquietudes

Vencimiento: miércoles, 5 de agosto de 2026, 23:59

VENTA ESTRATÉGICA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Foro de dudas e inquietudes

En este espacio, el aprendiz podrá exponer las dudas acerca de los temas, evidencias a presentar, manejo de la plataforma e inconvenientes técnicos sobre el funcionamiento de la misma, y en general sobre el desarrollo del programa de formación.

Buscar en los foros

Añadir un nuevo tema de debate

Suscribirse a este foro

Debate

Comenzado por

Último mensaje ↓

Rélicas ✓

Suscribir

☆ Foro de Dudas

Cronometrada

CLAUDIA PATRICIA BLANCO FLOREZ24 jun 2026

CLAUDIA PATRICIA BLANCO FLOREZ24 jun 2026

0

🔴

⋮

Documentos de interés para el aprendiz

Ir a...

Material de apoyo al instructor (oculto) ➔

34°C
Mayorm. soleado

Buscar

ESP
LAA

2:50 p.m.
3/07/2026

CA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

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

UNIDAD TEMÁTICA O ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	RESULTADO DE APRENDIZAJE (RA)	CONFERENCIAS WEB (FECHA – HORA)	EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE	FECHAS DE ENTREGA	
				INICIA	FINALIZA
			Actualización de los datos personales. <i>No calificarle.</i>	02/07/2026	03/08/2026
Actividades iniciales	No aplica.	No aplica.	Participación en el "Foro social". <i>No calificarle.</i>	02/07/2026	03/08/2026
			Sondeo de conocimientos previos. <i>No calificarle.</i>	02/07/2026	03/08/2026
AA1. Diseñar portafolio de ventas de acuerdo a segmentos, tipologías y perfiles de	260101047-01. Caracterizar productos y servicios con base en atributos y	BIENVENIDA Y NAVEGACION UNIDA 1	Evidencia de conocimiento: AA1-EV01. Mapa conceptual sobre: productos, servicios y portafolio. <i>Calificarle.</i> Evidencia de producto: AA1-EV02. Portafolio de productos y servicios de	02/07/2026	13/07/2026

34°C Mayorm. soleado Buscar [Taskbar icons: File Explorer, Edge, Word, PowerPoint, etc.] ESP LAA 2:53 p.m. 3/07/2026

Guia_aprendizaje_1-ok.pdf

Sesión 1 : Bienvenida y Nav...

(12) WhatsApp

←

→

↺

🏠

Adobe Acrobat: herramientas para convertir, editar y firmar PDFs

chrome-extension://efaidnbmnnnibpcjglclefindmkaj/https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/pluginfile.php/12707725/...

🔍

☆

📄

🔖

👤

⋮

📄

WhatsApp

Mis cursos | Zajuna

LMS ZAJUNA- CMS

1735349860_GFPI-G...

Calaméo - Portafoli...

Servicio post venta:...

EJEMPLOS DE SERVIL...

clideo video editor -...

»

Todos los marcadores

📄

🔍

Todas las herramientas

Editar

Convertir

Firma electrónica

zajuna.sena... / Guia_aprendizaje_1-ok

🔍

📄

📄

📄

...

Compartir

Asistente de IA

Iniciar sesión

🖱️

🔍

✍️

↺

🔍

🖱️



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- Denominación del programa de formación: Venta estratégica de productos y servicios.
- Código del programa de formación: 63110190.
- Nombre del proyecto formativo: no aplica.
- Fase del proyecto: no aplica.
- Actividad de proyecto formativo: no aplica.
- Competencia:
 - **260101047.** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales.
- Resultados de aprendizaje:
 - **260101047-01.** Caracterizar productos y servicios con base en atributos y perfil del cliente.
 - **260101047-02.** Efectuar proceso de venta según perfil de cliente, objetivos, técnicas y estrategias.
 - **260101047-03.** Seguir proceso postventa según lineamientos técnicos.
- Duración de la guía de aprendizaje: 48 horas.

1

25

^

v

🌙

↺

📄

🔍

🔍

34°C

Mayorm. soleado



ESP

LAA

2:54 p.m.

3/07/2026

Guia_aprendizaje_1-ok.pdf

Sesión 1 : Bienvenida y Nav...

(12) WhatsApp

<

>

🔄

🏠

Adobe Acrobat: herramientas para convertir, editar y firmar PDFs

chrome-extension://efaidnbmnnpicajpcglclefindmkaj/https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/pluginfile.php/12707725/...

🔍

☆

📄

👤

:

☰

WhatsApp

Mis cursos | Zajuna

LMS ZAJUNA- CMS

1735349860_GFPI-G...

Calaméo - Portafoli...

Servicio post venta:...

EJEMPLOS DE SERVI...

clideo video editor -...

»

Todos los marcadores

📄

✎

Todas las herramientas

Editar

Convertir

Firma electrónica

🌐 zajuna.sena... / Guia_aprendizaje_1-ok ▾

🔍

📄

⬇️

🖨️

⋮

Compartir

Asistente de IA

Iniciar sesión

🖱️

💬

✎

↺

📐

🖌️

- **Evidencias de aprendizaje:** a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforman la actividad de aprendizaje:
 - Evidencia AA1-EV01. Mapa conceptual sobre: productos, servicios y portafolio.
- Es importante reconocer los conceptos, características y tipos de productos y servicios que se ofrecen en el mercado. El portafolio por su parte permite atender distintos segmentos de clientes, personalizar la oferta y potenciar las oportunidades comerciales. Por lo anterior, para esta evidencia se debe desarrollar el mapa conceptual propuesto en la plataforma LMS. Esta actividad le permitirá afianzar y fortalecer los conocimientos adquiridos a través del componente formativo y un espacio para hacer la explicación. Realice los siguientes pasos para desarrollar la actividad:
 - **Elegir el tema principal:** debe comenzar seleccionando el tema del que quiere hablar o explicar. Este tema será el punto central del mapa conceptual y debe escribirse en el centro o en la parte superior del esquema. En este caso el tema ya fue otorgado.
 - **Identificar las ideas importantes:** luego, debe pensar en las ideas o palabras clave que están relacionadas con el tema principal. Estas ideas ayudarán a desarrollar el contenido del mapa.

GFPI-F-135 V04

6

25

^

v

🌙

🔄

📄

🔍

🔍

34°C
Mayorm. soleado

🗳️ 🔍 Buscar 📁 📂 📧 📅 📊 📈 📉 📶 📡 📢 📣 📤 📥 📦 📩 📪 📫 📬 📭 📮 📯 📰 📱 📲 📳 📴 📵 📶 📷 📸 📹 📺 📻 📼 📽 📿

ESP LAA

2:55 p.m.
3/07/2026

Guia_aprendizaje_1-ok.pdf x Sesión 1 : Bienvenida y Nav... (12) WhatsApp x +

Adobe Acrobat: herramientas para convertir, editar y firmar PDFs chrome-extension://efaidnbmnmbpcjpcglclefindmkaj/https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/pluginfile.php/12707725/... ☆

WhatsApp Mis cursos | Zajuna LMS ZAJUNA- CMS 1735349860_GFPI-G... Calaméo - Portafoli... Servicio post venta:... EJEMPLOS DE SERV... clideo video editor -... Todos los marcadores

Todas las herramientas Editar Convertir Firma electrónica zajuna.sena... / Guia_aprendizaje_1-ok Compartir Asistente de IA Iniciar sesión

- **Organizar la información de forma jerárquica:** las ideas deben organizarse desde las más generales (arriba) hasta las más específicas (abajo). Esto permite entender mejor cómo se relacionan los conceptos entre sí.
- **Revisar que el mapa sea claro y tenga sentido:** es importante leer todo el mapa conceptual y asegurarse de que las ideas estén bien conectadas y que el contenido sea fácil de comprender.
- **Agregar elementos visuales para mejorar la presentación:** por último, se pueden usar colores, formas, flechas o íconos para que el mapa sea más llamativo y claro al momento de estudiarlo o presentarlo.

Puede utilizar herramientas gratuitas en línea para crear el mapa conceptual. A continuación, opciones recomendadas:

- Canva: <https://www.canva.com/>
- Piktochart: <https://piktochart.com>
- Venngage: <https://venngage.com/>
- Genially: <https://genially.com/es/>

- **Instrumento de evaluación:** lista de chequeo.
- **Duración de la actividad:** 5 horas, esto incluye la lectura y apropiación del contenido del componente formativo y el desarrollo del mapa conceptual.
- Para realizar la evidencia, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio:
AA1-EV01. Mapa conceptual sobre: productos, servicios y portafolio.

7 25 Ir a la página siguiente (v)

34°C Mayorm. soleado Buscar ESP LAA 2:56 p.m. 3/07/2026

Adobe Acrobat: herramientas para convertir, editar y firmar PDFs

chrome-extension://efaidnbmnnnibpcjpcglclefindmkaj/https://zajuna.sena.edu.co/Repositorio/Complementaria/ins...

Todas las herramientas Editar Convertir Firma electrónica

zajuna.sena.edu.co / CFI

Compartir Asistente de IA Iniciar sesión

- **Portafolio de servicio:** reúne prestaciones intangibles como asesorías, mantenimientos, soporte técnico, entre otros. Es común en sectores como salud, tecnología y finanzas. Ejemplo: una empresa de software que ofrece consultoría y capacitación junto al programa. (Armstrong & Kotler, 2017).
- **Portafolio mixto:** combina productos físicos con servicios complementarios, generando un mayor valor agregado para el cliente. Ejemplo: una empresa de telecomunicaciones que vende teléfonos e incluye planes de datos y asistencia técnica. (Zeithaml, Bitner, & Gremler, 2018).
- **Portafolio básico y complementario:** el portafolio básico cubre la necesidad principal del cliente, mientras que el complementario ofrece productos o servicios adicionales que mejoran la experiencia. Ejemplo: en una panadería, el pan sería parte del portafolio básico, y las bebidas o postres, del complementario. (Zeithaml, Bitner, & Gremler, 2018).
- **Portafolio por segmentos de clientes:** se estructura según distintos perfiles de consumidores (por edad, hábitos, ubicación, entre otros), lo que permite diseñar ofertas específicas y personalizadas. Ejemplo: una marca de ropa que crea colecciones distintas para adolescentes, adultos y ejecutivos. (Solé & Esteban, 2014).

2.3 Pasos para elaborar el portafolio

34°C Mayorm. soleado

Buscar

ESP LAA

3:01 p.m. 3/07/2026

CF1.pdf

Sesión 1 : Bienvenida y Navi

(12) WhatsApp

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=7789141&action=editsubmission

WhatsAppMis cursos | ZajunaLMS ZAJUNA- CMS1735349860_GFPI-G...Calaméo - Portafoli...Servicio post venta:...EJEMPLOS DE SERV...clideo video editor -...

Accede a SOFÍAÁrea PersonalCLAUDIA PATRICIA BLANCO FLOREZAprendiz

Página principal del sitio

Secciones

Mis cursos

P_63110190_V_3553926_R_13_C_9218

Participantes

Calificaciones

Anuncios

Información general

Cronograma

Actividades iniciales

Actividades de aprendizaje - Guía

Guía de aprendizaje 1

Productos y servicios en el mercado

Comercialización de productos y servicios

Fidelización y postventa de productos y servicios

Actividad de aprendizaje 1

AA1-EV01. Mapa conceptual sobre: productos, servicios...

AA1-EV02. Portafolio de productos y servicios de p...

FORO TEMÁTICO: LA IMPORTANCIA DE ESCUCHAR AL CLIEN...

Actividad de aprendizaje 2

Actividad de aprendizaje 3

Sesiones en línea

P_63110190_V_3553930_R_13_C_9218

P_63110190_V_3553927_R_13_C_9218

P_63110190_V_3553929_R_13_C_9218

P_12310017_V_3391172_R_13_C_9218

P_12310017_V_3310601_R_13_C_9218

P_13460000_V_3518632_R_13_C_9218

P_62360004_V_3453538_R_13_C_9218

P_12310066_V_3334509_R_13_C_9218

P_12310017_V_3391167_R_13_C_9218

P_62360004_V_3334506_R_13_C_9218

P_62360004_V_3334494_R_13_C_9218

P_62360004_V_3262068_R_13_C_9218

P_62330147_V_3334492_R_13_C_9218

P_62360004_V_3453552_R_13_C_9218

Más ...

Apertura: jueves, 2 de julio de 2026, 00:00

Cierre: lunes, 13 de julio de 2026, 23:59

VENTA ESTRATÉGICA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

AA1-EV01. Mapa conceptual sobre: productos, servicios y portafolio.

AQUI DAR CLIC

Agregar entrega

Archivos enviados

Tamaño máximo de archivo: 10 MB, número máximo de archivos: 5

Archivos

Guardar cambios

Cancelar

Fidelización y postventa de productos y servicios

Ir a...

AA1-EV02. Portafolio de productos y servicios de punto de venta del sector

https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=7789141&action=editsubmission#

34°C
Mayorm. soleado

Buscar

ESP
LAA

3:02 p. m.
3/07/2026

▼ Mis cursos

- ## ADMINISTRACIÓN

CLAUDIA PATRICIA BLANCO FLOREZ

▼

Anuncios | Zajuna

×

Sesión 1 : Bienvenida y Nav...

×

(12) WhatsApp

+

←

→

↺

🏠

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/pluginmeet/conference.php?access_token=eyJhbGciOiJIUzI1NiIsInR5cCI6IkpXVCJ9.eyJleHAiOiE3ODMxMDQ2OTUsImZlZ2FkbWVudj0cnVIL...

🔍

☆

📄

🔖

👤

⋮

🧩 | 📞 WhatsApp | 🎓 Mis cursos | Zajuna | 🎓 LMS ZAJUNA- CMS | 📄 1735349860_GFPI-G... | 📄 Calaméo - Portafoli... | 📄 Servicio post venta:... | 📄 EJEMPLOS DE SERVIL... | 📄 clideo video editor - ...

» | 📁 Todos los marcadores

🌐 ZAJUNA

Sesión 1 : Bienvenida y Navegación unidad 1 de aprendizaje 1 -03-07

Participantes

Encuestas

Participantes (15)

AL

ALVARO ARROYAVE

...

AN

andres Hernández

...

AN

Angela Viviana Arenas Parra

...

BR

Brandon Steven Pachon Solorzano

...

CA

Camilo Hernán Béz

...

CL

CLAUDIA PATRICIA BLANCO FLOREZ (me)

...

DI

Diana Alejandra Niño Beltrán

...

DI

Diana Mape (yo)

...

JO

Jorge mauricio bahamon corchuelo

...

JU

Juan Carlos Cano Cuadro

...

JU

JUAN RODRIGO HENAOP PARRA

...

LU

Luis Eduardo Jiménez Granados

...

ME

melanie montes carmona

...

SA

Saidy Isabel Meza Salcedo

...

SH

Sharon Selena Bello Sánchez

...

CLAUDIA PATRICIA BLANCO FLOREZ

📺

🔊

👤

🗨️

📧

📄

🖥️

🎥

⋮

ESP

LAA

3:07 p. m.

3/07/2026

Chat público

TÚ

Cordial saludo aprendices les agradezco cámaras y micrófonos apagados

SA Saidy Isabel Meza Salcedo

Nunca he manejado está plataforma. Cómo sé si mi audio y camara están cerradas ?

TÚ

Esta bien no se preocupe

SA Saidy Isabel Meza Salcedo

Muchas gracias 🙏

ME melanie montes carmona (offline)

disculpe profe.y el mio

ME melanie montes carmona (offline)

esta apagado?

JU Juan Carlos Cano Cuadro

Hola, no me deja bajar la mano

ME melanie montes carmona (offline)

yo no ecucho

ME melanie montes carmona (offline)

o serea mi dispositivo

JE JENNIFER DANIELA CARRILLO CONTRERAS (offline)

Yo no escucho pero tampoco sé si se escuche algo del mio

JU Juan Carlos Cano Cuadro

No veo la diapositiva

Escribe un mensaje (nueva línea: Shift + enter)