PROYECTO	La Reconciliación la Escribimos juntos
Municipio	Valledupar
Cargo del profesional	Profesional en Generación de Ingresos
Nombre del Profesional	Hernán Manuel Fontalvo Jaramillo
Lugar	Salón Comunal 9 de marzo
fecha	07/05/2026
Hora de Inicio	02:00 Pm
hora de finalización	04:00 Pm
Modulo	Emprendimiento x
	Empleabilidad
Taller	Marketing y estrategias de ventas
Objetivo	Fortalecer en los participantes conocimientos básicos sobre marketing, estrategias de ventas y presencia digital, promoviendo el uso de herramientas prácticas que les permitan mejorar la visibilidad de sus emprendimientos, conectar con posibles clientes y reconocer la importancia de la comunicación y promoción dentro del crecimiento de una iniciativa productiva.
Tiempo de Ejecución	2 horas

1. **Descripción metodológica del Taller**

Siendo las 2:00 pm, se dio inicio al taller denominado "***Marketing, estrategia de ventas",*** desarrollado en una jornada de 2 horas dentro del proceso formativo orientado al fortalecimiento de capacidades emprendedoras y generación de ingresos. La actividad inició con un espacio de diálogo donde se abordó la importancia de dar a conocer un producto o servicio, resaltando que no basta únicamente con tener una buena idea de negocio, sino que también es necesario aprender a comunicarla y posicionarla frente a posibles clientes.

En el primer momento de la sesión se realizó una contextualización sencilla sobre el concepto de marketing, explicándolo desde situaciones cotidianas y ejemplos cercanos a la realidad de los participantes. Se trabajó especialmente la idea de que vender no solo implica ofrecer un producto, sino generar confianza, cercanía y una experiencia positiva para quienes adquieren el servicio o producto. Posteriormente se desarrolló una actividad participativa donde los asistentes analizaron diferentes formas de promocionar un emprendimiento dentro de sus comunidades. Se conversó sobre estrategias tradicionales como la recomendación voz a voz, la atención al cliente y la presentación del producto, así como el uso básico de herramientas digitales como redes sociales, estados de mensajería y publicaciones informales para aumentar la visibilidad de los negocios.

En un segundo momento se orientó un ejercicio práctico relacionado con la construcción de la identidad del emprendimiento. Los participantes reflexionaron sobre aspectos como el nombre del negocio, la imagen que desean transmitir, el tipo de cliente al que quieren llegar y la forma en que podrían diferenciarse frente a otros productos

similares. Este ejercicio permitió que muchos asistentes comenzaran a visualizar sus iniciativas de manera más organizada y proyectada hacia el público.

Más adelante se trabajó sobre estrategias básicas de ventas, abordando temas como la importancia de la comunicación con el cliente, la escucha de necesidades, el trato respetuoso y la constancia como elementos fundamentales para fortalecer cualquier iniciativa productiva. Durante la jornada se promovió constantemente la participación activa, permitiendo que los asistentes compartieran experiencias, inquietudes y ejemplos relacionados con ventas realizadas en contextos informales o familiares, Finalmente se realizó un espacio de socialización y reflexión grupal donde los participantes identificaron diferentes herramientas que podrían empezar a implementar de manera progresiva en sus emprendimientos, incluso utilizando recursos sencillos y accesibles desde sus propios contextos. El cierre del taller estuvo orientado a motivar a los asistentes a perder el temor frente a la promoción de sus productos y reconocer que actualmente la presencia digital puede convertirse en una oportunidad importante para ampliar el alcance de sus iniciativas.

2. Descripción de Logros obtenidos durante la sesión de trabajo

Durante el desarrollo de la sesión se evidenció un importante nivel de participación e interés por parte de los asistentes, especialmente en aquellos temas relacionados con la promoción de productos y el uso de herramientas digitales para fortalecer sus emprendimientos. A lo largo de la actividad los participantes comenzaron a comprender que las estrategias de ventas no dependen únicamente de grandes inversiones, sino también de la creatividad, la constancia y la manera en que se relacionan con los clientes. Uno de los principales logros obtenidos fue el cambio de percepción frente al marketing. Inicialmente varios participantes asociaban este concepto únicamente con publicidad costosa o negocios de gran tamaño; sin embargo, durante la jornada se logró construir una comprensión más cercana y práctica, entendiendo que acciones simples como una buena atención, una presentación organizada del producto o una recomendación positiva también forman parte de una estrategia de ventas.

Se observó además un avance significativo en la forma en que los participantes analizan la importancia de la imagen de sus emprendimientos. A través de los ejercicios realizados, varios asistentes comenzaron a reflexionar sobre cómo desean ser reconocidos dentro de su comunidad y qué elementos podrían ayudar a transmitir mayor confianza a sus clientes. Esto permitió fortalecer aspectos relacionados con identidad, presentación y diferenciación del negocio, Durante la socialización grupal un beneficiario compartió su experiencia vendiendo productos de manera informal dentro de su sector, mencionando que muchas veces las personas compran más por la confianza y la atención recibida que por el producto en sí. Esta intervención permitió generar una reflexión colectiva sobre la importancia de construir relaciones positivas con los clientes y mantener una comunicación cercana y respetuosa.

De igual manera, varios participantes manifestaron interés por aprender a utilizar mejor herramientas digitales básicas para promocionar sus productos Algunos comentaron que anteriormente utilizaban redes sociales únicamente para temas personales, pero que después del taller comenzaron a visualizar estas plataformas como posibles canales de promoción y contacto con clientes potenciales. Este reconocimiento representa un avance importante dentro del proceso formativo, especialmente considerando las limitaciones económicas presentes en muchos de los contextos de los participantes.

Otro aspecto relevante fue el fortalecimiento de la seguridad y confianza al momento de hablar sobre sus emprendimientos. Durante las actividades prácticas se observó que algunos asistentes, que inicialmente mostraban dificultad para expresar sus ideas, lograron describir de manera más clara qué venden, a quién desean llegar y cómo podrían promocionarse dentro de su comunidad.

También se evidenció un mayor interés por mejorar aspectos relacionados con la presentación de productos, atención al cliente y organización de la información del negocio. Los participantes comprendieron que pequeños cambios pueden generar una mejor percepción frente a quienes adquieren sus productos o servicios. En términos generales la sesión permitió que los asistentes comenzaran a reconocer el marketing y las ventas como herramientas accesibles y necesarias dentro de cualquier emprendimiento, fortaleciendo no solo conocimientos prácticos, sino también la motivación y disposición para seguir mejorando sus iniciativas productivas.

3. Análisis y Conclusiones

El desarrollo del taller permitió evidenciar que existe un interés creciente por parte de los participantes en fortalecer no solo sus ideas de negocio, sino también las estrategias necesarias para darlas a conocer y posicionarlas dentro de sus comunidades. A medida que avanzó la sesión, se hizo evidente que muchos asistentes cuentan con iniciativas productivas en etapas iniciales, pero presentan limitaciones relacionadas con la promoción, comunicación y organización comercial de sus emprendimientos.

Uno de los aspectos más significativos de la jornada fue el cambio progresivo en la percepción sobre las ventas y el marketing. Inicialmente algunos participantes manifestaban inseguridad frente al hecho de promocionar sus productos, relacionándolo con temor al rechazo o falta de experiencia. Sin embargo, durante el desarrollo de las actividades se logró fortalecer la idea de que vender también implica generar confianza, cercanía y transmitir seguridad sobre aquello que se ofrece Se destaca igualmente el interés mostrado frente al uso de herramientas digitales como apoyo para los emprendimientos. Aunque varios participantes expresaron no tener conocimientos avanzados en tecnología, lograron reconocer que existen recursos sencillos y accesibles que pueden ayudar a ampliar la visibilidad de sus productos sin necesidad de realizar grandes inversiones económicas. Este aspecto resulta especialmente importante dentro de contextos donde las oportunidades comerciales suelen ser limitadas y donde las redes sociales se convierten en una alternativa práctica para llegar a nuevos clientes.

Otro elemento relevante fue el fortalecimiento de habilidades comunicativas y de interacción social. Durante las actividades grupales se observó que los participantes comenzaron a expresar con mayor claridad sus ideas, compartir experiencias personales y aportar sugerencias a otros compañeros. Este tipo de interacción favorece no solo el aprendizaje colectivo, sino también el desarrollo de habilidades necesarias para cualquier proceso de venta o atención al cliente.

Desde el componente metodológico, la estrategia utilizada permitió equilibrar la explicación conceptual con ejercicios prácticos y reflexivos relacionados con situaciones reales del entorno de los participantes. Esto facilitó la apropiación de los contenidos y mantuvo un ambiente dinámico y participativo durante toda la sesión.

Como aspecto de mejora se identifica la necesidad de continuar fortaleciendo competencias digitales más específicas en próximas jornadas, especialmente relacionadas con la creación de contenido, manejo básico de redes sociales para negocios y estrategias de promoción comunitaria. Asimismo, sería pertinente profundizar en herramientas relacionadas con servicio al cliente, fidelización y manejo de imagen comercial.

En conclusión, el taller cumplió con el propósito de acercar a los participantes a conceptos básicos de marketing, ventas y presencia digital desde una perspectiva práctica, sencilla y contextualizada. Más allá de los conocimientos adquiridos, la sesión permitió fortalecer la confianza de los asistentes frente a la promoción de sus emprendimientos y ampliar su visión sobre las diferentes posibilidades existentes para dar a conocer sus productos y servicios utilizando recursos accesibles desde su propia realidad.