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, 18 de agosto del 2026

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

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual agosto 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 (MERCADEO 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 trecientos 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) (3579953-3579954-3579955-3579957)**	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	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

	trasladados. c). Comunicar al 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 practica 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"
13	• 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 efectos del presente informe, se adjuntan las certificaciones de antecedentes correspondientes, con las fechas que se relacionan a continuación:

- **Certificación de antecedentes fiscales:** 17/08/2026
- **Certificación de antecedentes penales:** 17/08/2026
- **Certificación de antecedentes disciplinarios:** 17/08/2026
- **Certificación de registro nacional de medidas correctivas** 17/08/2026

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: 87243315** Enlace Operativo] referente al **agosto 2026.**

Cordialmente,

Claudia Blanco

CLAUDIA PATRICIA BLANCO FLOREZ
Contratista
C.C 32765702

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

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: CLAUDIA PATRICIA BLANCO FLOREZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO PARA LA INDUSTRIA PETROQUIMICA

FECHA INICIAL: 01/08/2026 00:00:00

FECHA FINAL: 31/08/2026 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3579954 - DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN MARKETING DIGITAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. DEFINIR PROPUESTA COMERCIAL CON BASE EN CAPACIDADES EMPRESARIALES, NECESIDADES DEL CLIENTE Y PRINCIPIOS DEL MARKETING DIGITAL.

2. NEGOCIAR PROPUESTA COMERCIAL DE ACUERDO CON PROTOCOLOS DE SEGUIMIENTO, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN, PERSUASIÓN Y VENTAS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 36,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3579955 - DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN MARKETING DIGITAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. DEFINIR PROPUESTA COMERCIAL CON BASE EN CAPACIDADES EMPRESARIALES, NECESIDADES DEL CLIENTE Y PRINCIPIOS DEL MARKETING DIGITAL.

2. NEGOCIAR PROPUESTA COMERCIAL DE ACUERDO CON PROTOCOLOS DE SEGUIMIENTO, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN, PERSUASIÓN Y VENTAS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 36,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3579953 - DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN MARKETING DIGITAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. DEFINIR PROPUESTA COMERCIAL CON BASE EN CAPACIDADES EMPRESARIALES, NECESIDADES DEL CLIENTE Y PRINCIPIOS DEL MARKETING DIGITAL.

2. NEGOCIAR PROPUESTA COMERCIAL DE ACUERDO CON PROTOCOLOS DE SEGUIMIENTO, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN, PERSUASIÓN Y VENTAS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 36,00

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 : 6,00

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 : 6,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3553929 - 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 : 6,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3579957 - DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN MARKETING DIGITAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. DEFINIR PROPUESTA COMERCIAL CON BASE EN CAPACIDADES EMPRESARIALES, NECESIDADES DEL CLIENTE Y PRINCIPIOS DEL MARKETING DIGITAL.

2. NEGOCIAR PROPUESTA COMERCIAL DE ACUERDO CON PROTOCOLOS DE SEGUIMIENTO, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN, PERSUASIÓN Y VENTAS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 36,00

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 : 6,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 168,00

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

CERTIFICACIONES ANTECEDENTES

AGOSTO 2026

PROCURADURÍA GENERAL DE LA NACIÓN
COLOMBIA

CERTIFICADO DE ANTECEDENTES

CERTIFICADO ORDINARIO
No. 301251074

PIB
10:02:01

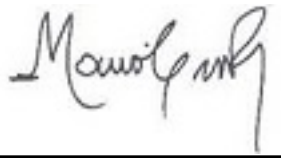
Bogotá DC, 17 de agosto del 2026

La PROCURADURIA GENERAL DE LA NACIÓN certifica que una vez consultado el Sistema de Información de Registro de Sanciones e Inhabilidades (SIRI), el(la) señor(a) CLAUDIA PATRICIA BLANCO FLOREZ identificado(a) con Cédula de ciudadanía número 32765702:

NO REGISTRA SANCIONES NI INHABILIDADES VIGENTES

ADVERTENCIA: La certificación de antecedentes contiene las anotaciones de las sanciones o inhabilidades que se encuentren vigentes. Cuando se trate de nombramiento o posesión en cargos que exijan para su desempeño ausencia de antecedentes, se certificarán todas las anotaciones que figuren en el registro. Anterior, de acuerdo a los incisos 3o. y 4o. del artículo 238 Ley 1952 de 2019.

NOTA: El certificado de antecedentes disciplinarios es un documento que contiene las anotaciones e inhabilidades generadas por sanciones penales, disciplinarias, inhabilidades que se deriven de las relaciones contractuales con el estado, de los fallos con responsabilidad fiscal, de las decisiones de pérdida de investidura y de las condenas proferidas contra servidores, ex servidores públicos y particulares que desempeñen funciones públicas en ejercicio de la acción de repetición o llamamiento en garantía. **Este documento tiene efectos para acceder al sector público, en los términos que establezca la Constitución Politica y la ley particular o demás disposiciones vigentes.** El Sistema SIRI reporta como antecedentes solamente las sanciones con debida ejecutoria recibidas de las autoridades nacionales colombianas. En caso de nombramiento o suscripción de contratos con el Estado, es responsabilidad de la Entidad, validar la información de antecedentes del aspirante en la página web: https://www.procuraduria.gov.co/Pages/certificado-antecedentes.aspx



Mario Enrique Castro González
Jefe División de Relacionamiento Con El Ciudadano (C)

ATENCIÓN :
ESTE CERTIFICADO CONSTA DE 01 HOJA(S), SOLO ES VALIDO EN SU TOTALIDAD. VERIFIQUE QUE EL NUMERO DEL CERTIFICADO SEA EL MISMO EN TODAS LAS HOJAS.

CONTRALORÍA
GENERAL DE LA REPÚBLICA

LA CONTRALORÍA DELEGADA PARA RESPONSABILIDAD FISCAL , INTERVENCIÓN JUDICIAL Y COBRO COACTIVO

CERTIFICA:

Que una vez consultado el Sistema de Información del Boletín de Responsables Fiscales 'SIBOR', hoy lunes 17 de agosto de 2026, a las 09:55:56, el número de identificación, relacionado a continuación, NO SE ENCUENTRA REPORTADO COMO RESPONSABLE FISCAL.

Tipo Documento	Cédula de Ciudadanía
No. Identificación	32765702
Código de Verificación	32765702260817095556

Esta Certificación es válida en todo el Territorio Nacional, siempre y cuando el tipo y número consignados en el respectivo documento de identificación, coincidan con los aquí registrados.

De conformidad con el Decreto 2150 de 1995 y la Resolución 220 del 5 de octubre de 2004, la firma mecánica aquí plasmada tiene plena validez para todos los efectos legales.

HERNÁN GUILLERMO JOJOA SANTACRUZ
Contralor Delegado

Generó: WEB

POLICÍA NACIONAL
DE COLOMBIA

Consulta en línea de Antecedentes Penales y Requerimientos Judiciales

La Policía Nacional de Colombia informa:
Que siendo las 09:53:29 AM horas del 17/08/2026, el ciudadano identificado con:
Cédula de Ciudadanía Nº **32765702**
Apellidos y Nombres: **BLANCO FLOREZ CLAUDIA PATRICIA**

NO TIENE ASUNTOS PENDIENTES CON LAS AUTORIDADES JUDICIALES
de conformidad con lo establecido en el artículo 248 de la Constitución Política de Colombia.

En cumplimiento de la Sentencia SU-458 del 21 de junio de 2012, proferida por la Honorable Corte Constitucional, la leyenda "NO TIENE ASUNTOS PENDIENTES CON LAS AUTORIDADES JUDICIALES" aplica para todas aquellas personas que no registran antecedentes y para quienes la autoridad judicial competente haya decretado la extinción de la condena o la prescripción de la pena.

Esta consulta es válida siempre y cuando el número de identificación y nombres, correspondan con el documento de identidad registrado y solo aplica para el territorio colombiano de acuerdo a lo establecido en el ordenamiento constitucional.

Si tiene alguna duda con el resultado, consulte las **preguntas frecuentes** o acérquese a las instalaciones de la **Policía Nacional** más cercanas.

Dirección: Avenida El Dorado # 75 – 25 barrio Modelia, Bogotá D.C.
Atención administrativa: Lunes a Viernes 8:00 am a 12:00 pm y 2:00 pm a 5:00 pm
Línea de atención al ciudadano: 5159700 ext. 30552 (Bogotá)
Resto del país: 018000 910 112
E-mail: dijin.araic-atc@policia.gov.co

Presidencia de la República

Ministerio de Defensa Nacional

Portal Único de Contratación

GOV.CO

Todos los derechos reservados.

Policía Nacional de Colombia

(Default.aspx)

Portal de Servicios al Ciudadano PSC

Sistema Registro Nacional de Medidas Correctivas RNMC

Consulta Ciudadano

La Policía Nacional de Colombia informa:

Que a la fecha, 17/08/2026 10:05:31 a. m. el ciudadano con Cédula de Ciudadanía Nº. **32765702** y Nombre: **CLAUDIA PATRICIA BLANCO FLOREZ.**

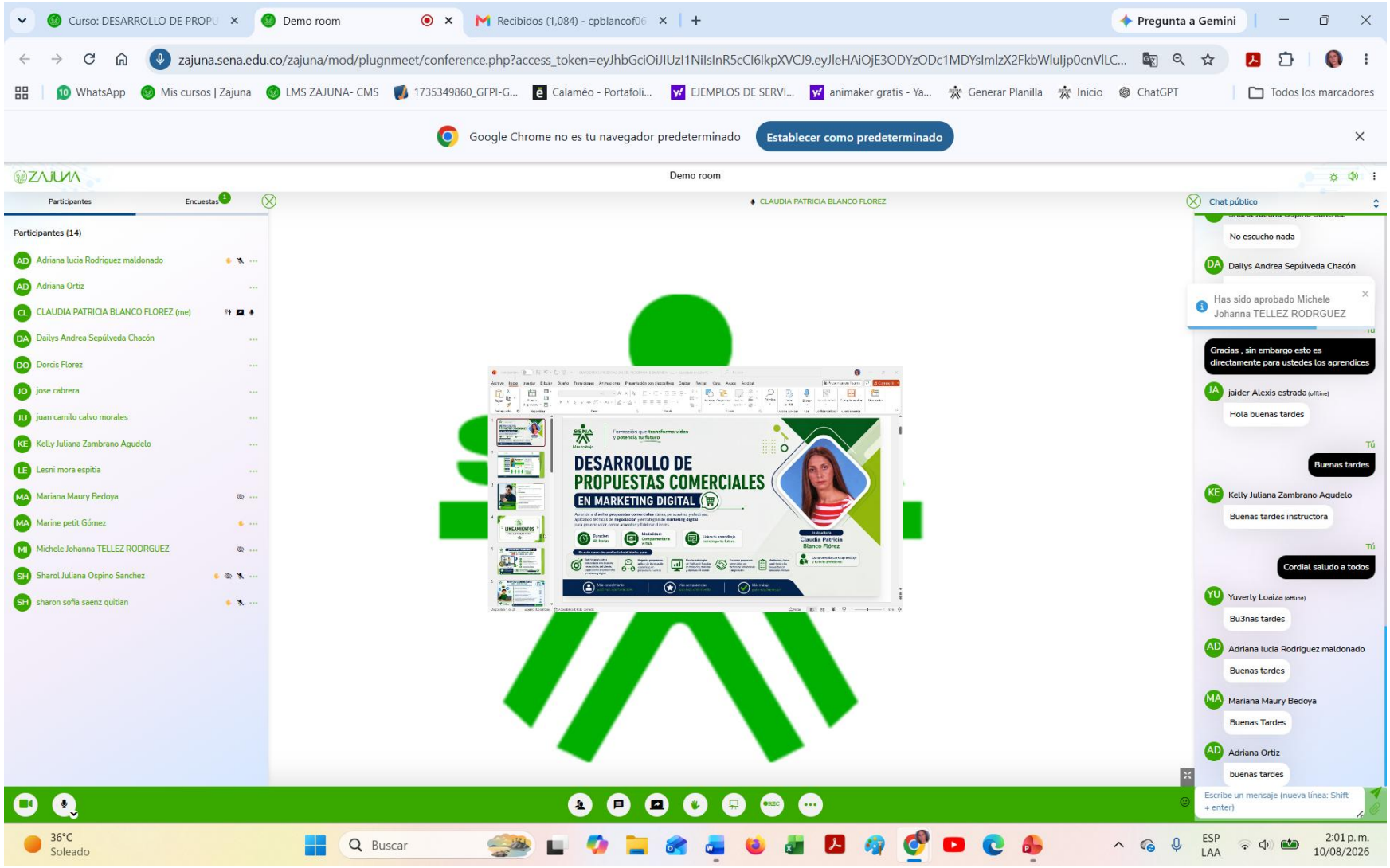
NO TIENE MEDIDAS CORRECTIVAS PENDIENTES POR CUMPLIR.

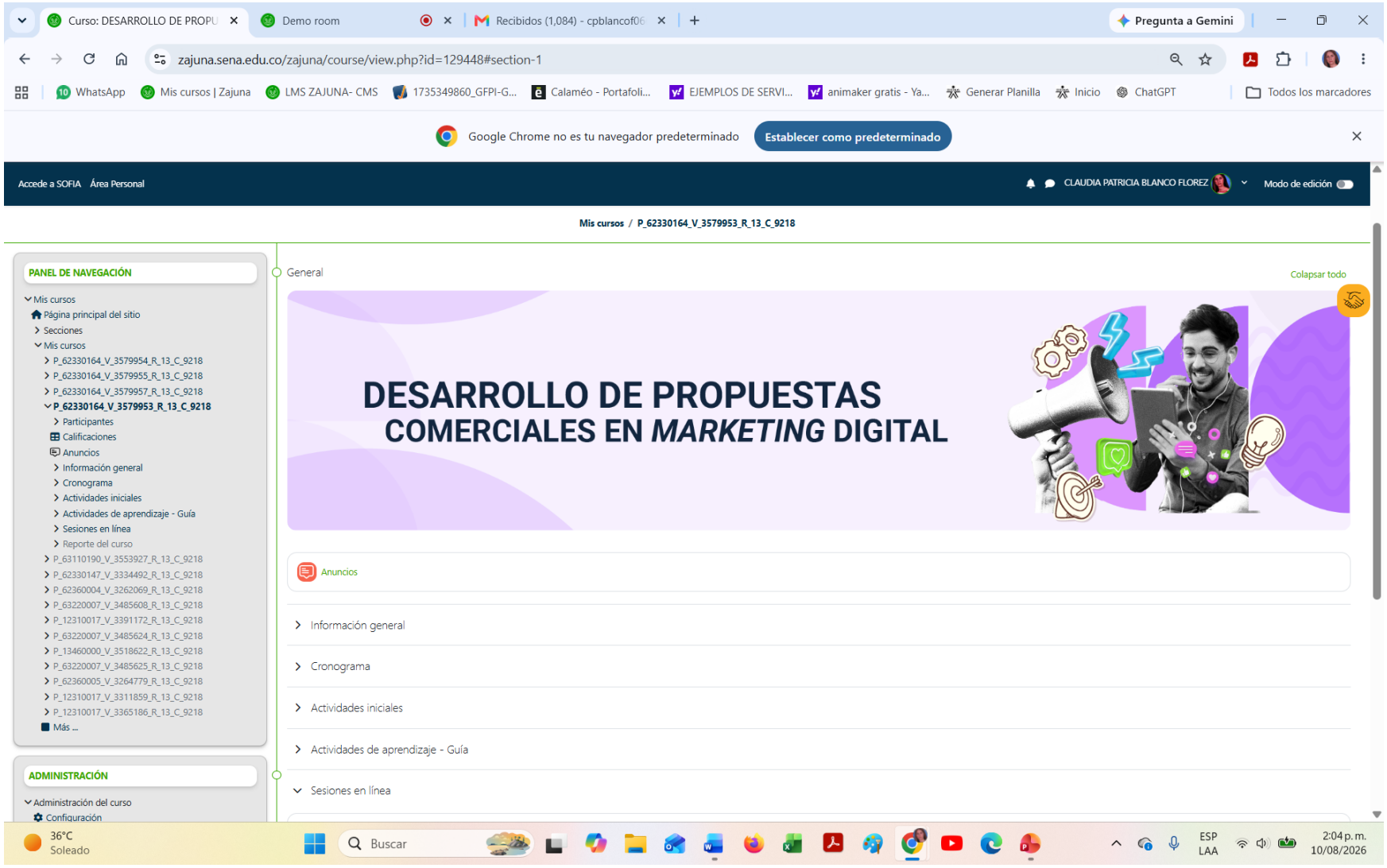
De conformidad con la Ley 1801 de 2016 "Por la cual se expide el Código Nacional de Seguridad y Convivencia Ciudadana". Registro interno de validación No. **145822368** . La persona interesada podrá verificar la autenticidad del presente documento a través de la página web institucional digitando https://www.policia.gov.co, menú ciudadanos/ consulta medidas correctivas, con el documento de identidad y la fecha de expedición del mismo. Esta consulta es válida siempre y cuando el número de cédula corresponda con el documento de identidad suministrado.

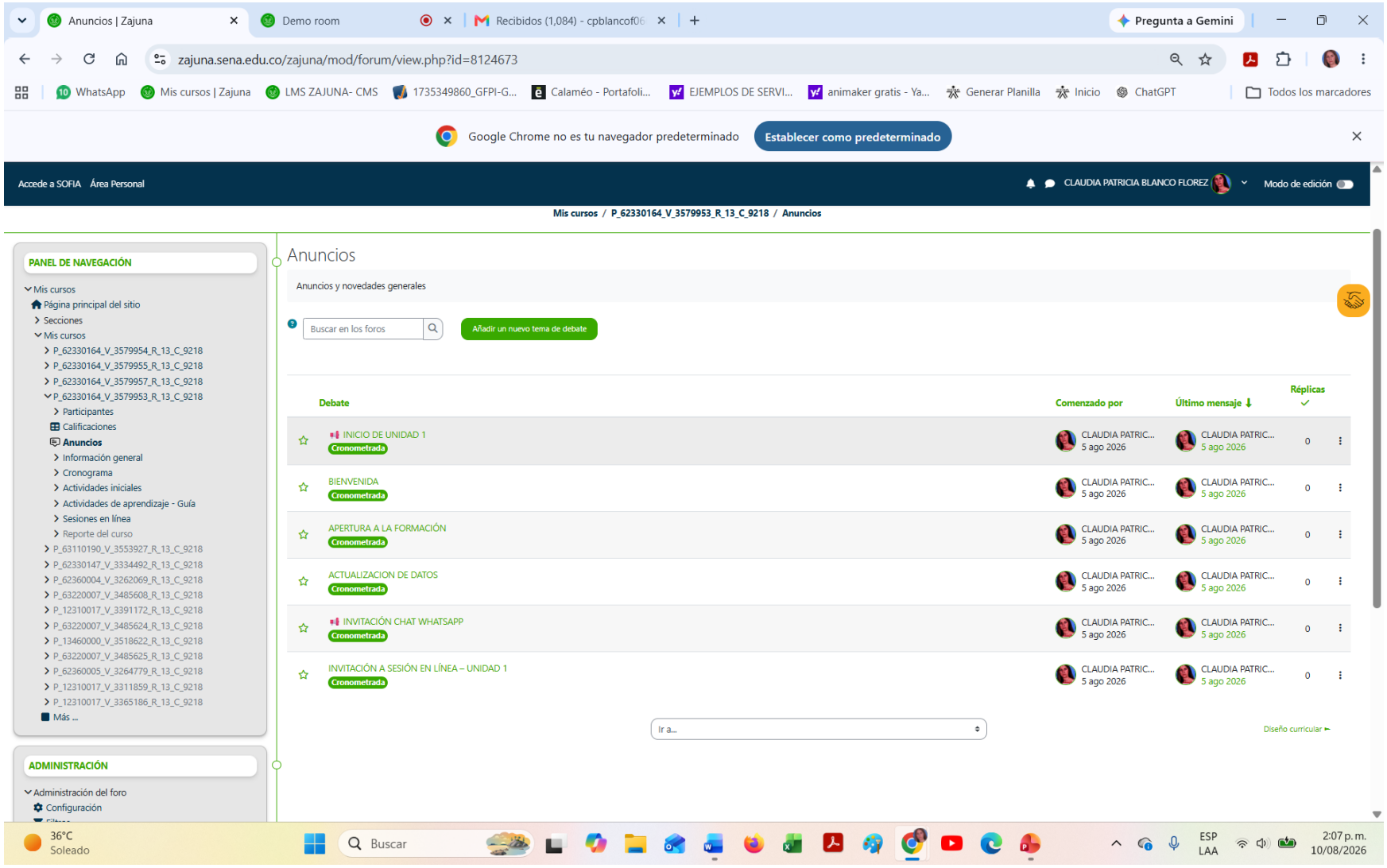
Nueva Busqueda | Imprimir

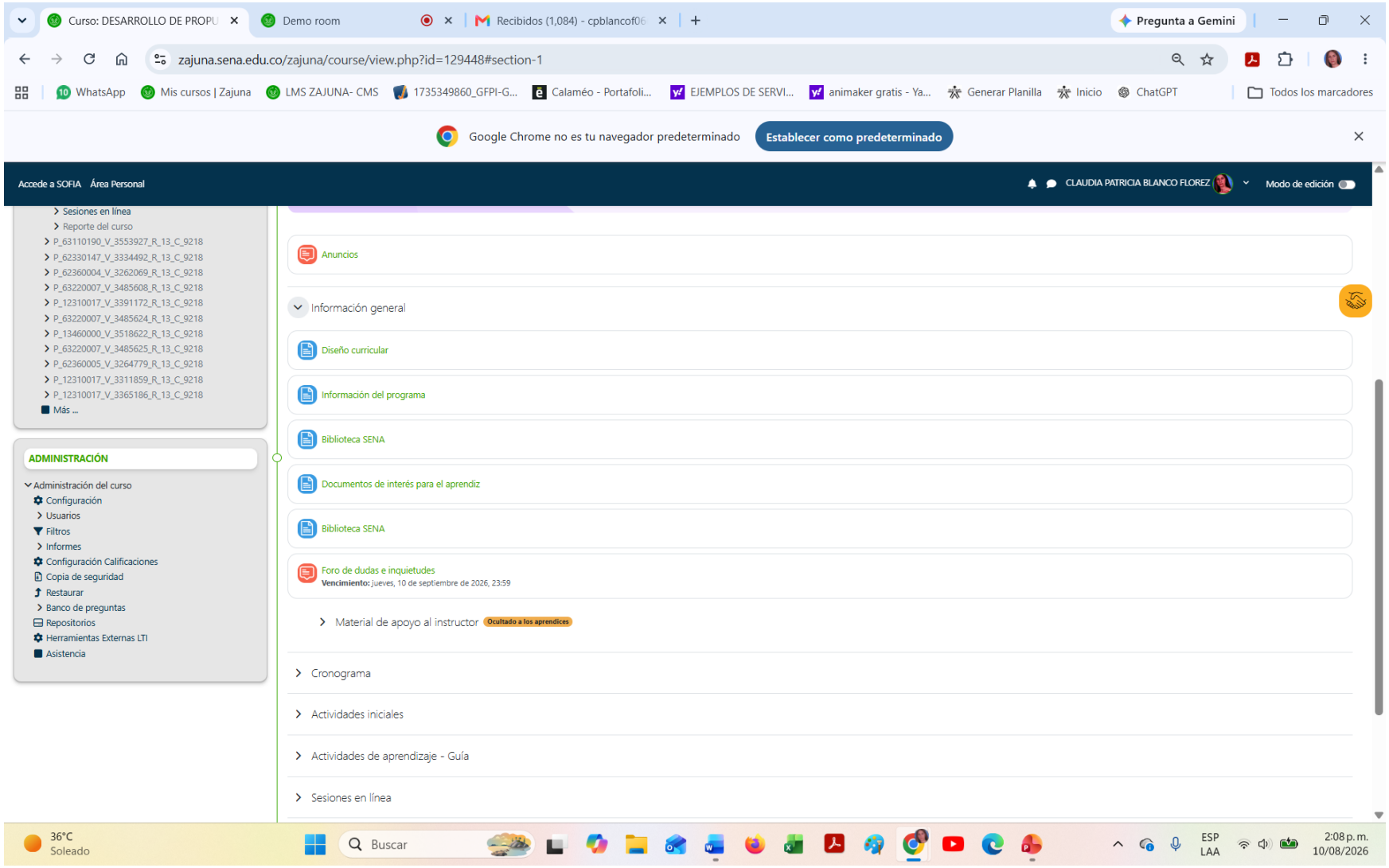
EVIDENCIAS MES DE AGOSTO 2026

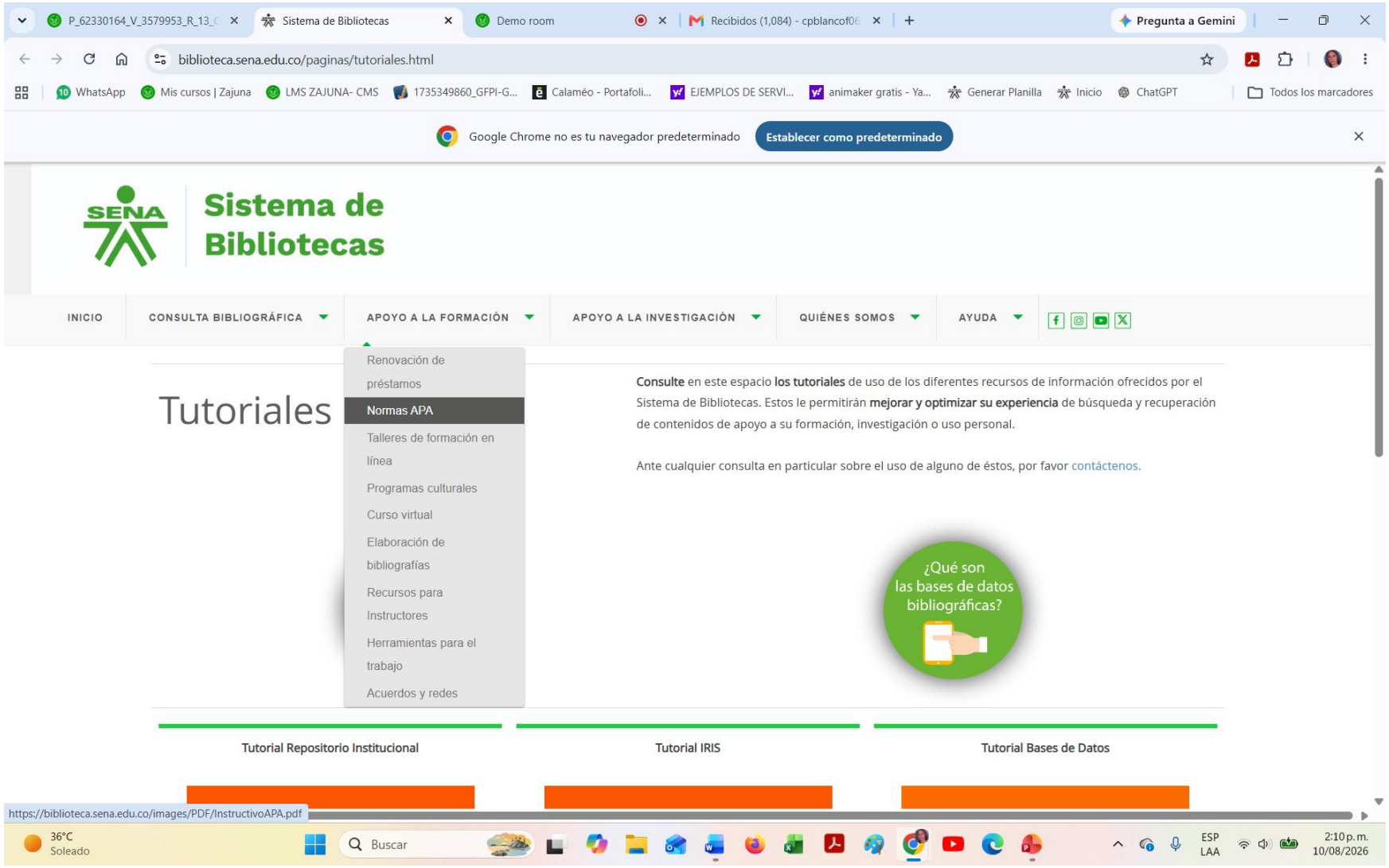
SESION DE BIENVENIDA -10-08-2026

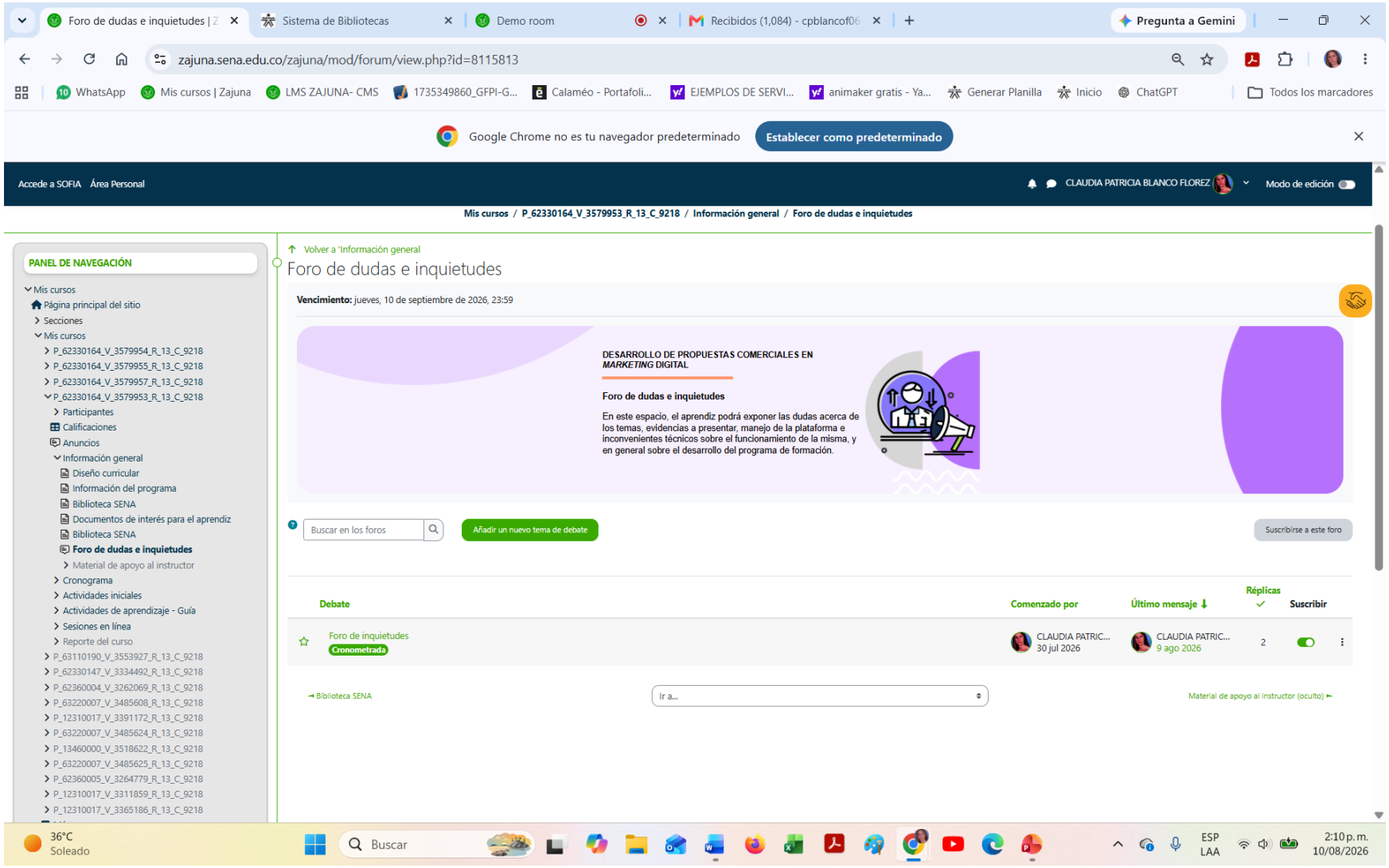


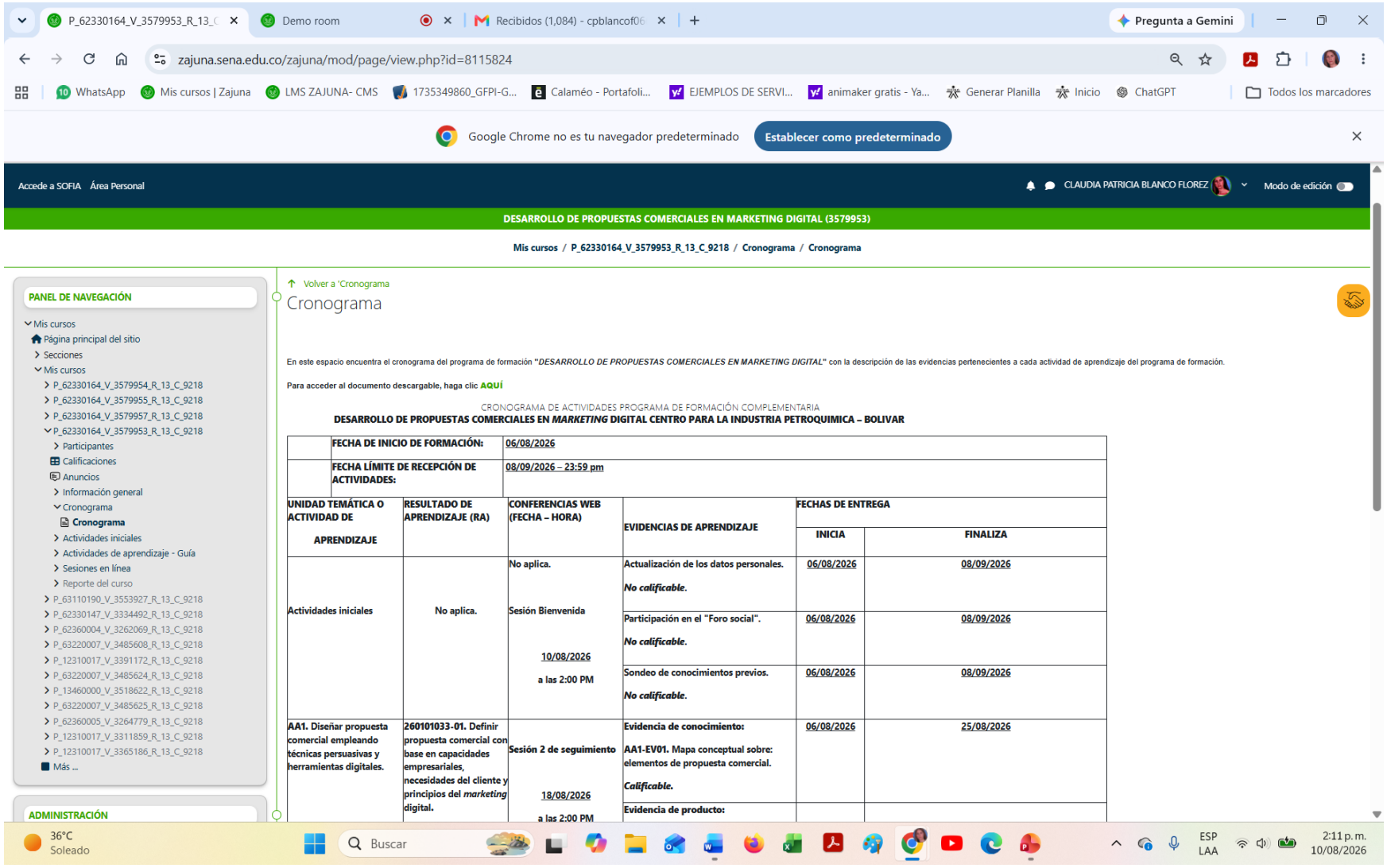

Curso: DESARROLLO DE PROPU
Demo room
Recibidos (1,084) - cpblancof06
Pregunta a Gemini
zajuna.sena.edu.co/zajuna/course/view.php?id=129448#section-1
WhatsApp
Mis cursos | Zajuna
LMS ZAJUNA- CMS
1735349860_GFPI-G...
Calaméo - Portafoli...
EJEMPLOS DE SERVI...
animaker gratis - Ya...
Generar Planilla
Inicio
ChatGPT
Todos los marcadores
Google Chrome no es tu navegador predeterminado
Establecer como predeterminado
Accede a SOFIA
Área Personal
CLAUDIA PATRICIA BLANCO FLOREZ
Modo de edición
Mis cursos / P_62330164_V_3579953_R_13_C_9218
PANEL DE NAVEGACIÓN
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
P_62330164_V_3579954_R_13_C_9218
P_62330164_V_3579955_R_13_C_9218
P_62330164_V_3579957_R_13_C_9218
P_62330164_V_3579953_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_3553927_R_13_C_9218
P_62330147_V_3334492_R_13_C_9218
P_62360004_V_3262069_R_13_C_9218
P_63220007_V_3485608_R_13_C_9218
P_12310017_V_3391172_R_13_C_9218
P_63220007_V_3485624_R_13_C_9218
P_13460000_V_3518622_R_13_C_9218
P_63220007_V_3485625_R_13_C_9218
P_62360005_V_3264779_R_13_C_9218
P_12310017_V_3311859_R_13_C_9218
P_12310017_V_3365186_R_13_C_9218
Más ...
ADMINISTRACIÓN
Administración del curso
Configuración
General
Colapsar todo
DESARROLLO DE PROPUESTAS
COMERCIALES EN MARKETING DIGITAL
Anuncios
Información general
Cronograma
Actividades iniciales
Actividades de aprendizaje - Guía
Sesiones en línea
36°C
Soleado
Buscar
ESP
LAA
2:04 p. m.
10/08/2026


Anuncios | Zajuna
Demo room
Recibidos (1,084) - cpblancof06
Pregunta a Gemini
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/view.php?id=8124673
WhatsApp
Mis cursos | Zajuna
LMS ZAJUNA- CMS
1735349860_GFPI-G...
Calaméo - Portafoli...
EJEMPLOS DE SERVI...
animaker gratis - Ya...
Generar Planilla
Inicio
ChatGPT
Todos los marcadores
Google Chrome no es tu navegador predeterminado
Establecer como predeterminado
Accede a SOFIA
Área Personal
CLAUDIA PATRICIA BLANCO FLOREZ
Modo de edición
Mis cursos / P_62330164_V_3579953_R_13_C_9218 / Anuncios
PANEL DE NAVEGACIÓN
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
P_62330164_V_3579954_R_13_C_9218
P_62330164_V_3579955_R_13_C_9218
P_62330164_V_3579957_R_13_C_9218
P_62330164_V_3579953_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_3553927_R_13_C_9218
P_62330147_V_3334492_R_13_C_9218
P_62360004_V_3262069_R_13_C_9218
P_63220007_V_3485608_R_13_C_9218
P_12310017_V_3391172_R_13_C_9218
P_63220007_V_3485624_R_13_C_9218
P_13460000_V_3518622_R_13_C_9218
P_63220007_V_3485625_R_13_C_9218
P_62360005_V_3264779_R_13_C_9218
P_12310017_V_3311859_R_13_C_9218
P_12310017_V_3365186_R_13_C_9218
Más ...
ADMINISTRACIÓN
Administración del foro
Configuración
Anuncios
Anuncios y novedades generales
Buscar en los foros
Añadir un nuevo tema de debate
Debate
Comenzado por
Último mensaje
Réplicas
INICIO DE UNIDAD 1
Cronometrada
BIENVENIDA
Cronometrada
APERTURA A LA FORMACIÓN
Cronometrada
ACTUALIZACION DE DATOS
Cronometrada
INVITACIÓN CHAT WHATSAPP
Cronometrada
INVITACIÓN A SESIÓN EN LÍNEA – UNIDAD 1
Cronometrada
CLAUDIA PATRIC...
5 ago 2026
0
Ir a...
Diseño curricular
36°C
Soleado
Buscar
ESP
LAA
2:07 p. m.
10/08/2026


Curso: DESARROLLO DE PROPU
Demo room
Recibidos (1,084) - cpblancof06
Pregunta a Gemini
zajuna.sena.edu.co/zajuna/course/view.php?id=129448#section-1
WhatsApp
Mis cursos | Zajuna
LMS ZAJUNA- CMS
1735349860_GFPI-G...
Calaméo - Portafoli...
EJEMPLOS DE SERVI...
animaker gratis - Ya...
Generar Planilla
Inicio
ChatGPT
Todos los marcadores
Google Chrome no es tu navegador predeterminado
Establecer como predeterminado
Accede a SOFIA
Área Personal
CLAUDIA PATRICIA BLANCO FLOREZ
Modo de edición
Sesiones en línea
Reporte del curso
P_63110190_V_3553927_R_13_C_9218
P_62330147_V_3334492_R_13_C_9218
P_62360004_V_3262069_R_13_C_9218
P_63220007_V_3485608_R_13_C_9218
P_12310017_V_3391172_R_13_C_9218
P_63220007_V_3485624_R_13_C_9218
P_13460000_V_3518622_R_13_C_9218
P_63220007_V_3485625_R_13_C_9218
P_62360005_V_3264779_R_13_C_9218
P_12310017_V_3311859_R_13_C_9218
P_12310017_V_3365186_R_13_C_9218
Más ...
ADMINISTRACIÓN
Administración del curso
Configuración
Usuarios
Filtros
Informes
Configuración Calificaciones
Copia de seguridad
Restaurar
Banco de preguntas
Repositorios
Herramientas Externas LTI
Asistencia
Anuncios
Información general
Diseño curricular
Información del programa
Biblioteca SENA
Documentos de interés para el aprendiz
Biblioteca SENA
Foro de dudas e inquietudes
Vencimiento: jueves, 10 de septiembre de 2026, 23:59
Material de apoyo al instructor
Ocultado a los aprendices
Cronograma
Actividades iniciales
Actividades de aprendizaje - Guía
Sesiones en línea
36°C
Soleado
Buscar
ESP
LAA
2:08 p. m.
10/08/2026


Sistema de Bibliotecas
INICIO
CONSULTA BIBLIOGRÁFICA
APOYO A LA FORMACIÓN
APOYO A LA INVESTIGACIÓN
QUIÉNES SOMOS
AYUDA
Renovación de préstamos
Normas APA
Talleres de formación en línea
Programas culturales
Curso virtual
Elaboración de bibliografías
Recursos para Instructores
Herramientas para el trabajo
Acuerdos y redes
Tutoriales
Consulte en este espacio los tutoriales de uso de los diferentes recursos de información ofrecidos por el Sistema de Bibliotecas. Estos le permitirán mejorar y optimizar su experiencia de búsqueda y recuperación de contenidos de apoyo a su formación, investigación o uso personal.
Ante cualquier consulta en particular sobre el uso de alguno de éstos, por favor contáctenos.
¿Qué son las bases de datos bibliográficas?
Tutorial Repositorio Institucional
Tutorial IRIS
Tutorial Bases de Datos
https://biblioteca.sena.edu.co/images/PDF/InstructivoAPA.pdf


Foro de dudas e inquietudes | Z
Sistema de Bibliotecas
Demo room
Recibidos (1,084) - cpblancof06
Pregunta a Gemini
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/view.php?id=8115813
WhatsApp
Mis cursos | Zajuna
LMS ZAJUNA- CMS
1735349860_GFPI-G...
Calaméo - Portafoli...
EJEMPLOS DE SERVI...
animaker gratis - Ya...
Generar Planilla
Inicio
ChatGPT
Todos los marcadores
Google Chrome no es tu navegador predeterminado
Establecer como predeterminado
Accede a SOFIA
Área Personal
CLAUDIA PATRICIA BLANCO FLOREZ
Modo de edición
Mis cursos / P_62330164_V_3579953_R_13_C_9218 / Información general / Foro de dudas e inquietudes
PANEL DE NAVEGACIÓN
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
P_62330164_V_3579954_R_13_C_9218
P_62330164_V_3579955_R_13_C_9218
P_62330164_V_3579957_R_13_C_9218
P_62330164_V_3579953_R_13_C_9218
Participantes
Calificaciones
Anuncios
Información general
Diseño curricular
Información del programa
Biblioteca SENA
Documentos de interés para el aprendiz
Biblioteca SENA
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_3553927_R_13_C_9218
P_62330147_V_3334492_R_13_C_9218
P_62360004_V_3262069_R_13_C_9218
P_63220007_V_3485608_R_13_C_9218
P_12310017_V_3391172_R_13_C_9218
P_63220007_V_3485624_R_13_C_9218
P_13460000_V_3518622_R_13_C_9218
P_63220007_V_3485625_R_13_C_9218
P_62360005_V_3264779_R_13_C_9218
P_12310017_V_3311859_R_13_C_9218
P_12310017_V_3365186_R_13_C_9218
Volver a 'Información general
Foro de dudas e inquietudes
Vencimiento: jueves, 10 de septiembre de 2026, 23:59
DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN MARKETING DIGITAL
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
Réplicas
Suscribir
Foro de inquietudes
Cronometrada
CLAUDIA PATRIC... 30 jul 2026
CLAUDIA PATRIC... 9 ago 2026
2
Biblioteca SENA
Ir a...
Material de apoyo al instructor (oculto)
36°C
Soleado
Buscar
ESP
LAA
2:10 p. m.
10/08/2026



En este espacio encuentra el cronograma del programa de formación "*DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN MARKETING DIGITAL*" con la descripción de las evidencias pertenecientes a cada actividad de aprendizaje del programa de formación.

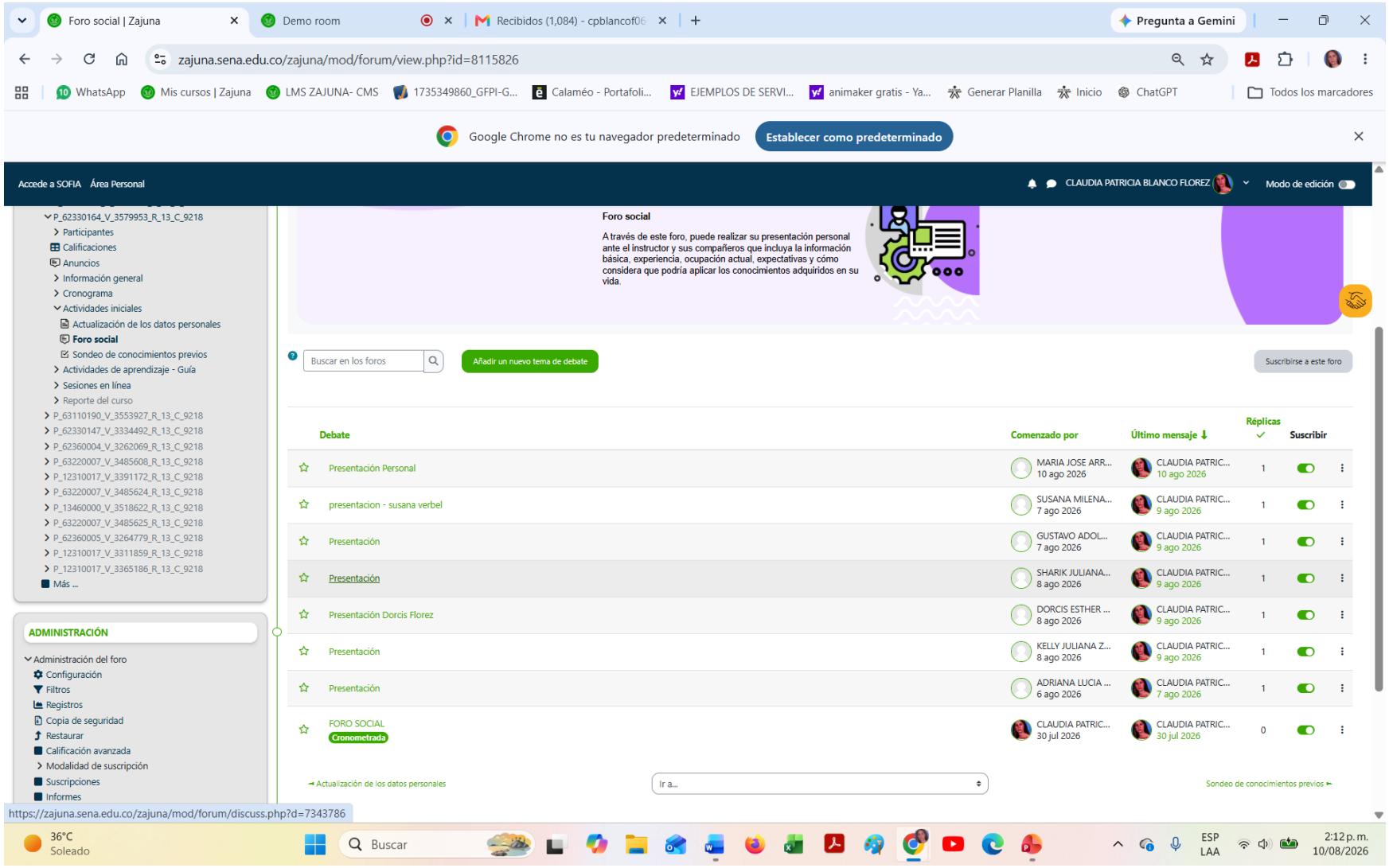
Para acceder al documento descargable, haga clic **AQUÍ**

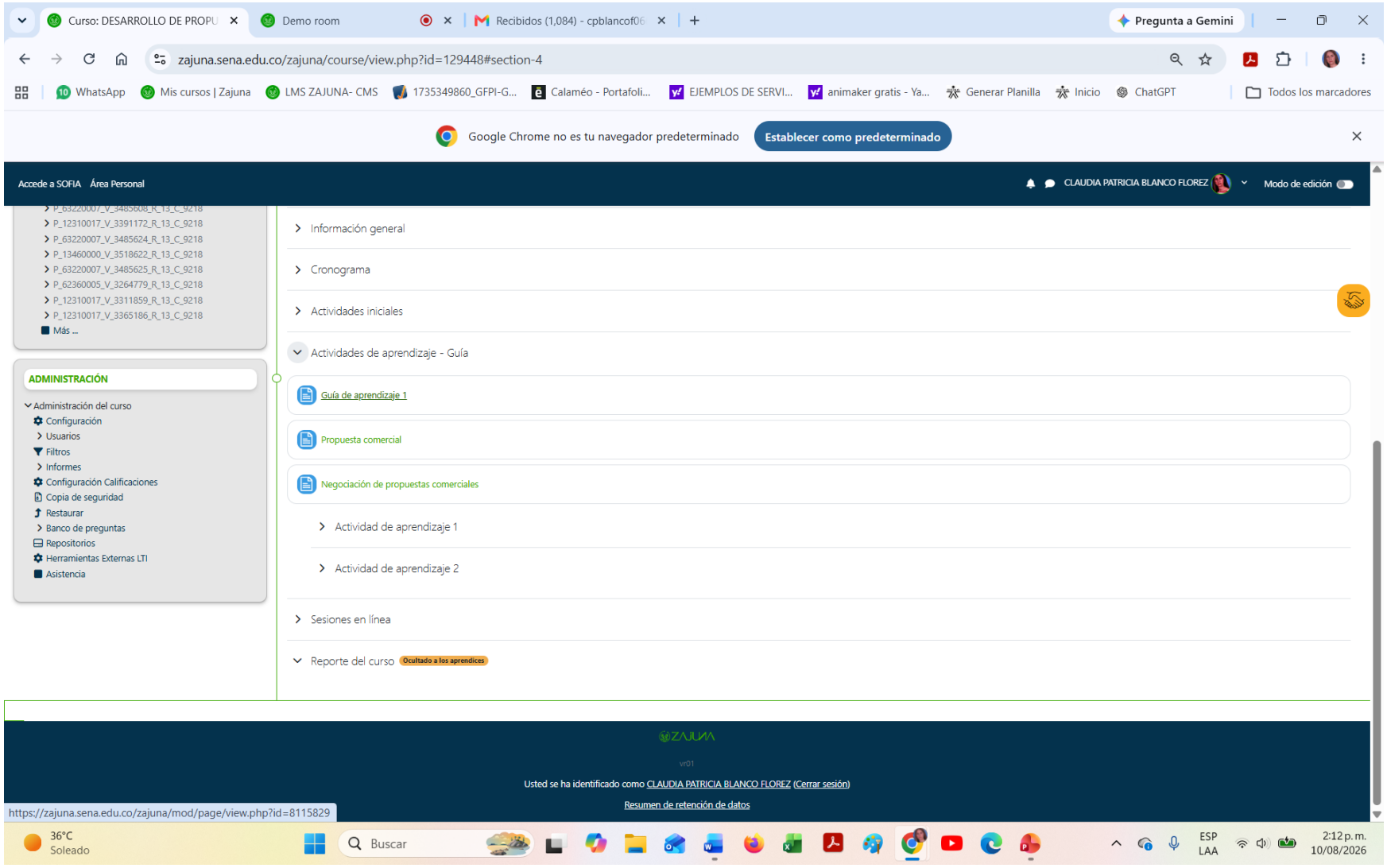
CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES PROGRAMA DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

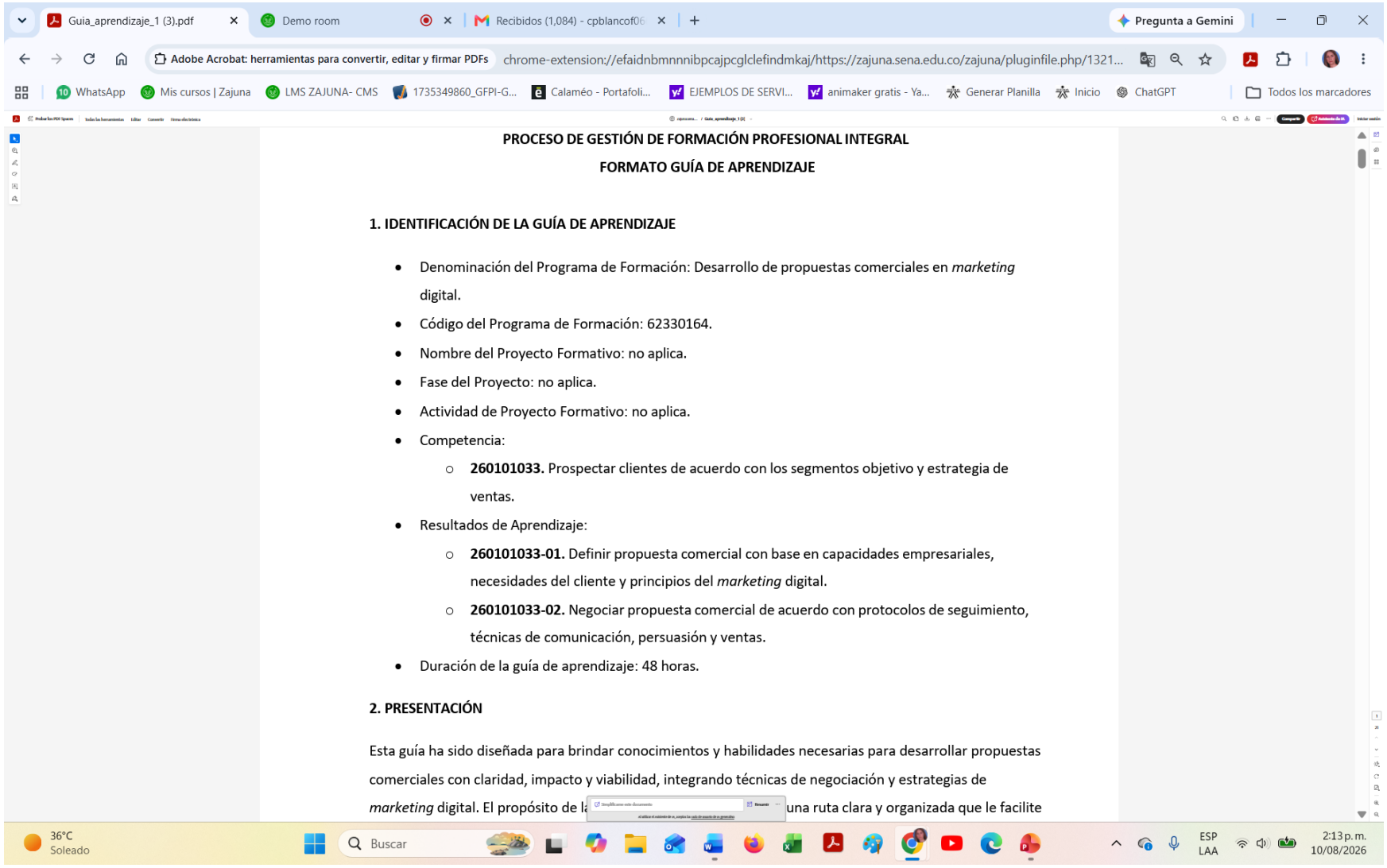
DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN *MARKETING* DIGITAL CENTRO PARA LA INDUSTRIA PETROQUIMICA – BOLIVAR

	FECHA DE INICIO DE FORMACIÓN:	06/08/2026
	FECHA LÍMITE DE RECEPCIÓN DE ACTIVIDADES:	08/09/2026 – 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. Sesión Bienvenida 10/08/2026 a las 2:00 PM	Actualización de los datos personales. ***No calificable.***	06/08/2026	08/09/2026
			Participación en el "Foro social". ***No calificable.***	06/08/2026	08/09/2026
			Sondeo de conocimientos previos. ***No calificable.***	06/08/2026	08/09/2026
AA1. Diseñar propuesta comercial empleando técnicas persuasivas y herramientas digitales.	**260101033-01.** Definir propuesta comercial con base en capacidades empresariales, necesidades del cliente y principios del *marketing* digital.	**Sesión 2 de seguimiento** 18/08/2026 a las 2:00 PM	**Evidencia de conocimiento:** **AA1-EV01.** Mapa conceptual sobre: elementos de propuesta comercial. ***Calificable.***	06/08/2026	25/08/2026
			Evidencia de producto:		


Foro social | Zajuna
Demo room
Recibidos (1,084) - cpblancof06
Pregunta a Gemini
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/view.php?id=8115826
WhatsApp
Mis cursos | Zajuna
LMS ZAJUNA- CMS
1735349860_GFPI-G...
Calaméo - Portafoli...
EJEMPLOS DE SERVI...
animaker gratis - Ya...
Generar Planilla
Inicio
ChatGPT
Todos los marcadores
Google Chrome no es tu navegador predeterminado
Establecer como predeterminado
Accede a SOFIA
Área Personal
CLAUDIA PATRICIA BLANCO FLOREZ
Modo de edición
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
Debate
Comenzado por
Último mensaje
Réplicas
Suscribir
Presentación Personal
presentacion - susana verbel
Presentación
Presentación
Presentación Dorcis Florez
Presentación
Presentación
FORO SOCIAL
Cronometrada
Actualización de los datos personales
Ir a...
Sondeo de conocimientos previos
ADMINISTRACIÓN
Administración del foro
Configuración
Filtros
Registros
Copia de seguridad
Restaurar
Calificación avanzada
Modalidad de suscripción
Suscripciones
Informes
https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/discuss.php?d=7343786
36°C
Soleado
Buscar
ESP
LAA
2:12 p. m.
10/08/2026


Curso: DESARROLLO DE PROPU
Demo room
Recibidos (1,084) - cpblancof06
Pregunta a Gemini
zajuna.sena.edu.co/zajuna/course/view.php?id=129448#section-4
WhatsApp
Mis cursos | Zajuna
LMS ZAJUNA- CMS
1735349860_GFPI-G...
Calaméo - Portafoli...
EJEMPLOS DE SERVI...
animaker gratis - Ya...
Generar Planilla
Inicio
ChatGPT
Todos los marcadores
Google Chrome no es tu navegador predeterminado
Establecer como predeterminado
Accede a SOFIA
Área Personal
CLAUDIA PATRICIA BLANCO FLOREZ
Modo de edición
P_63220007_V_3485608_R_13_C_9218
P_12310017_V_3391172_R_13_C_9218
P_63220007_V_3485624_R_13_C_9218
P_13460000_V_3518622_R_13_C_9218
P_63220007_V_3485625_R_13_C_9218
P_62360005_V_3264779_R_13_C_9218
P_12310017_V_3311859_R_13_C_9218
P_12310017_V_3365186_R_13_C_9218
Más ...
ADMINISTRACIÓN
Administración del curso
Configuración
Usuarios
Filtros
Informes
Configuración Calificaciones
Copia de seguridad
Restaurar
Banco de preguntas
Repositorios
Herramientas Externas LTI
Asistencia
Información general
Cronograma
Actividades iniciales
Actividades de aprendizaje - Guía
Guía de aprendizaje 1
Propuesta comercial
Negociación de propuestas comerciales
Actividad de aprendizaje 1
Actividad de aprendizaje 2
Sesiones en línea
Reporte del curso
Oculto a los aprendices
ZAJUNA
vr01
Usted se ha identificado como CLAUDIA PATRICIA BLANCO FLOREZ (Cerrar sesión)
Resumen de retención de datos
https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/page/view.php?id=8115829
36°C
Soleado
Buscar
ESP
LAA
2:12 p. m.
10/08/2026



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

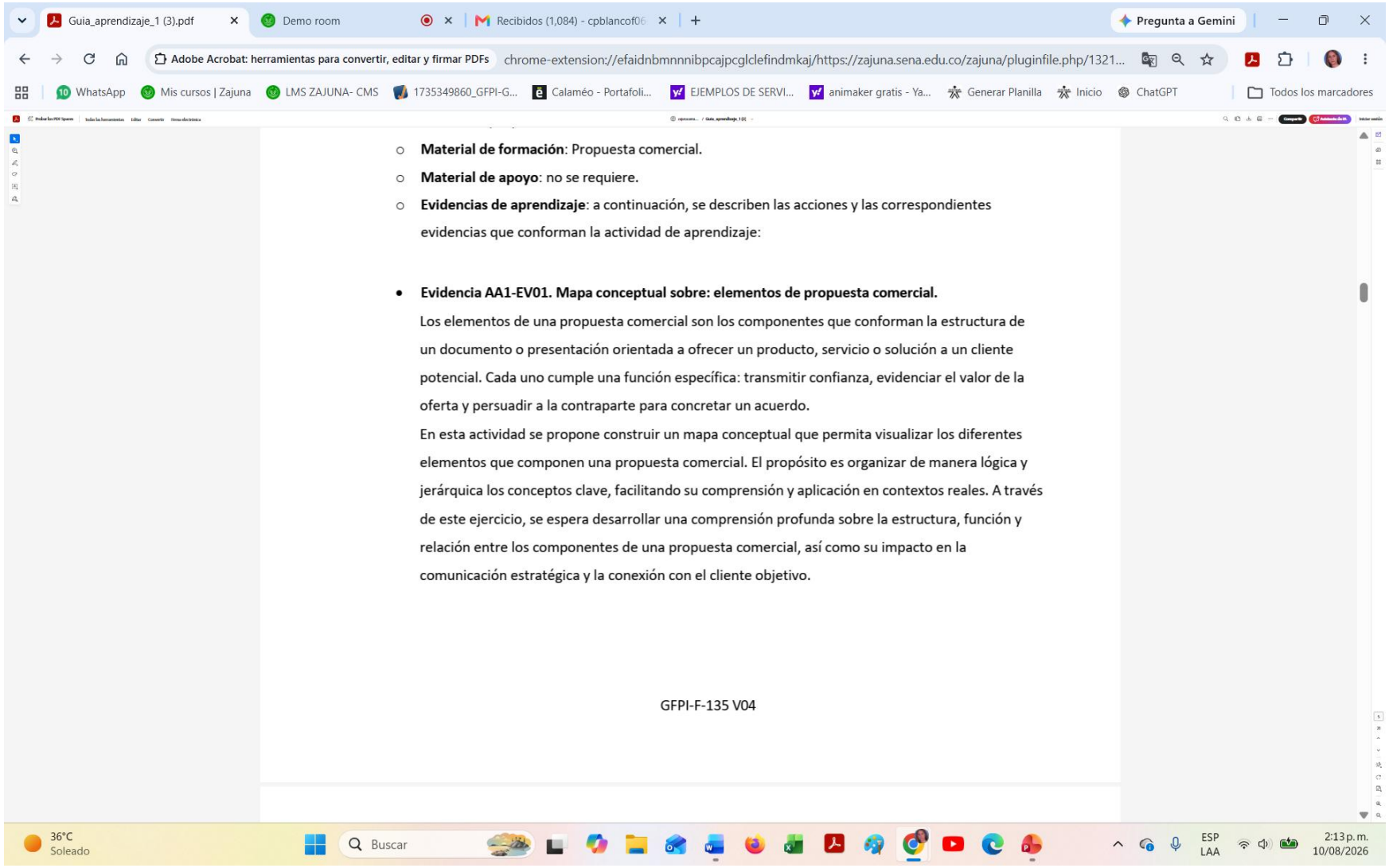
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

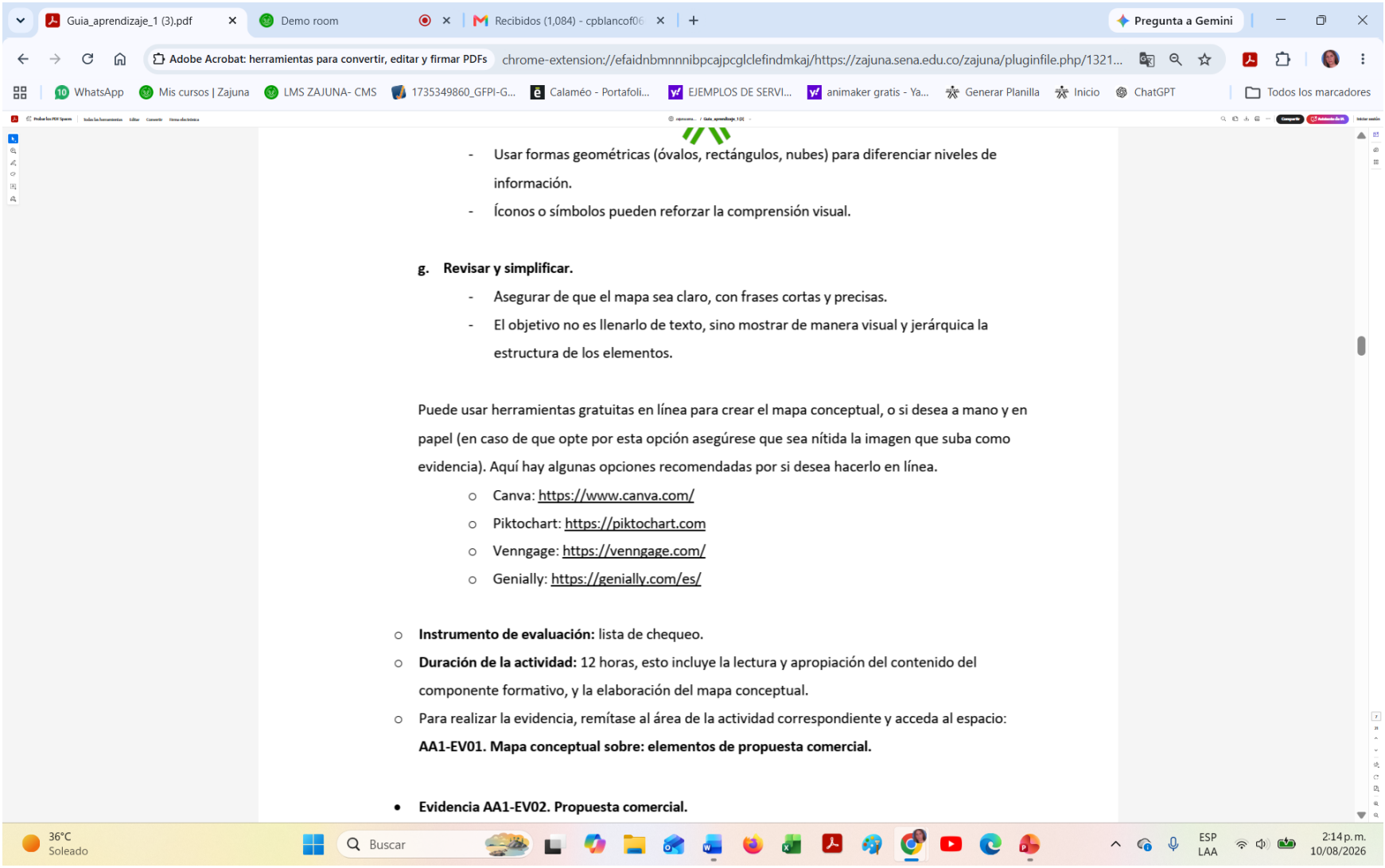
1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

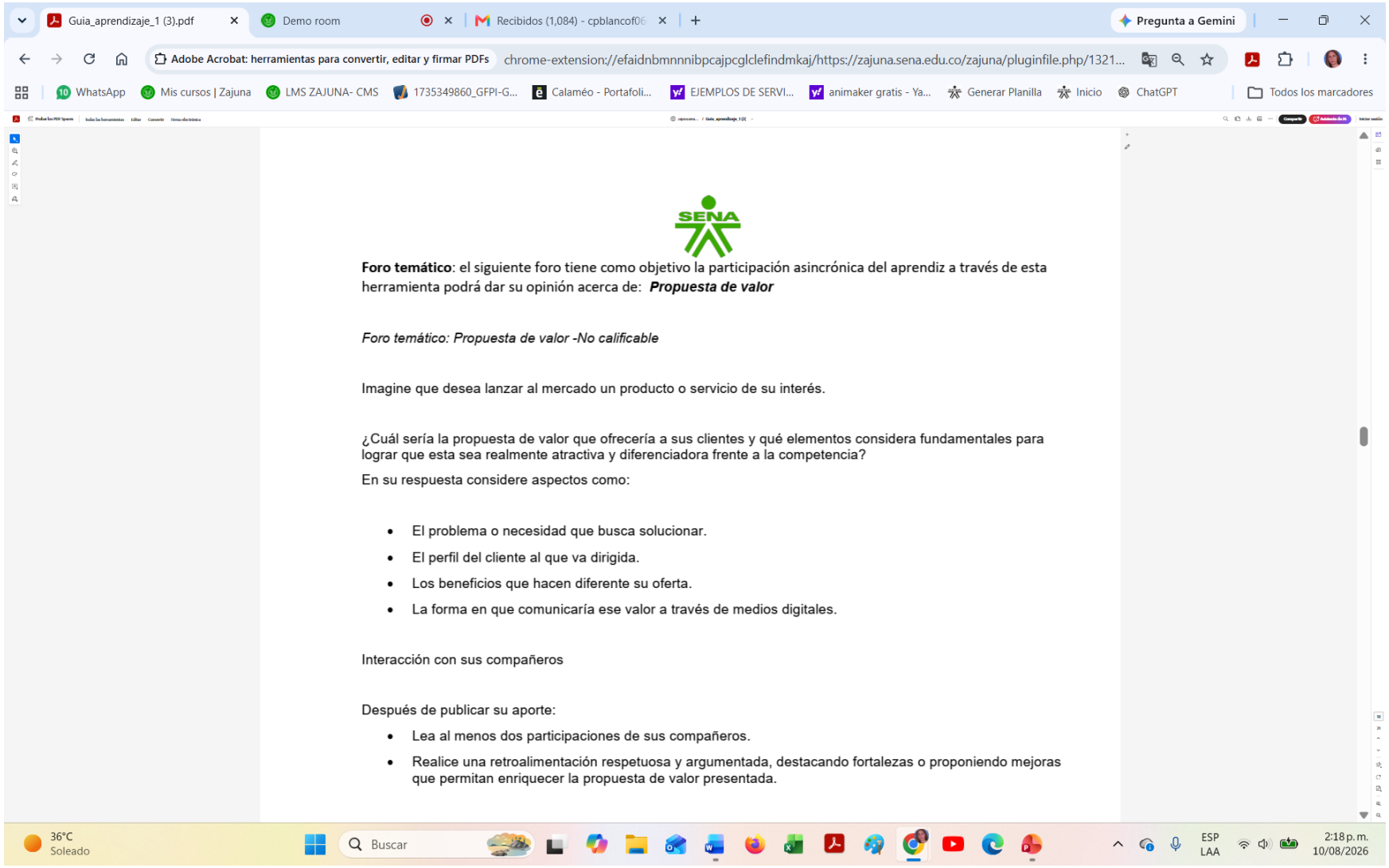
- Denominación del Programa de Formación: Desarrollo de propuestas comerciales en *marketing* digital.
- Código del Programa de Formación: 62330164.
- Nombre del Proyecto Formativo: no aplica.
- Fase del Proyecto: no aplica.
- Actividad de Proyecto Formativo: no aplica.
- Competencia:
  - **260101033.** Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas.
- Resultados de Aprendizaje:
  - **260101033-01.** Definir propuesta comercial con base en capacidades empresariales, necesidades del cliente y principios del *marketing* digital.
  - **260101033-02.** Negociar propuesta comercial de acuerdo con protocolos de seguimiento, técnicas de comunicación, persuasión y ventas.
- Duración de la guía de aprendizaje: 48 horas.

2. PRESENTACIÓN

Esta guía ha sido diseñada para brindar conocimientos y habilidades necesarias para desarrollar propuestas comerciales con claridad, impacto y viabilidad, integrando técnicas de negociación y estrategias de *marketing* digital. El propósito de luna ruta clara y organizada que le facilite


Guia_aprendizaje_1 (3).pdf
Demo room
Recibidos (1,084) - cpblancof06
Pregunta a Gemini
Adobe Acrobat: herramientas para convertir, editar y firmar PDFs
chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/pluginfile.php/1321...
WhatsApp
Mis cursos | Zajuna
LMS ZAJUNA- CMS
1735349860_GFPI-G...
Calaméo - Portafoli...
EJEMPLOS DE SERVI...
animaker gratis - Ya...
Generar Planilla
Inicio
ChatGPT
Todos los marcadores
Material de formación: Propuesta comercial.
Material de apoyo: no se requiere.
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: elementos de propuesta comercial.
Los elementos de una propuesta comercial son los componentes que conforman la estructura de un documento o presentación orientada a ofrecer un producto, servicio o solución a un cliente potencial. Cada uno cumple una función específica: transmitir confianza, evidenciar el valor de la oferta y persuadir a la contraparte para concretar un acuerdo.
En esta actividad se propone construir un mapa conceptual que permita visualizar los diferentes elementos que componen una propuesta comercial. El propósito es organizar de manera lógica y jerárquica los conceptos clave, facilitando su comprensión y aplicación en contextos reales. A través de este ejercicio, se espera desarrollar una comprensión profunda sobre la estructura, función y relación entre los componentes de una propuesta comercial, así como su impacto en la comunicación estratégica y la conexión con el cliente objetivo.
GFPI-F-135 V04
36°C
Soleado
Buscar
ESP
LAA
2:13 p. m.
10/08/2026


Guia_aprendizaje_1 (3).pdf
Demo room
Recibidos (1,084) - cpblancof06
Pregunta a Gemini
Adobe Acrobat: herramientas para convertir, editar y firmar PDFs
chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/pluginfile.php/1321...
WhatsApp
Mis cursos | Zajuna
LMS ZAJUNA- CMS
1735349860_GFPI-G...
Calaméo - Portafoli...
EJEMPLOS DE SERVI...
animaker gratis - Ya...
Generar Planilla
Inicio
ChatGPT
Todos los marcadores
- Usar formas geométricas (óvalos, rectángulos, nubes) para diferenciar niveles de información.
- Íconos o símbolos pueden reforzar la comprensión visual.
g. Revisar y simplificar.
- Asegurar de que el mapa sea claro, con frases cortas y precisas.
- El objetivo no es llenarlo de texto, sino mostrar de manera visual y jerárquica la estructura de los elementos.
Puede usar herramientas gratuitas en línea para crear el mapa conceptual, o si desea a mano y en papel (en caso de que opte por esta opción asegúrese que sea nítida la imagen que suba como evidencia). Aquí hay algunas opciones recomendadas por si desea hacerlo en línea.
- 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: 12 horas, esto incluye la lectura y apropiación del contenido del componente formativo, y la elaboración del mapa conceptual.
- Para realizar la evidencia, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: AA1-EV01. Mapa conceptual sobre: elementos de propuesta comercial.
• Evidencia AA1-EV02. Propuesta comercial.
36°C
Soleado
Buscar
ESP
LAA
2:14 p. m.
10/08/2026



Foro temático: el siguiente foro tiene como objetivo la participación asincrónica del aprendiz a través de esta herramienta podrá dar su opinión acerca de: ***Propuesta de valor***

Foro temático: Propuesta de valor -No calificable

Imagine que desea lanzar al mercado un producto o servicio de su interés.

¿Cuál sería la propuesta de valor que ofrecería a sus clientes y qué elementos considera fundamentales para lograr que esta sea realmente atractiva y diferenciadora frente a la competencia?

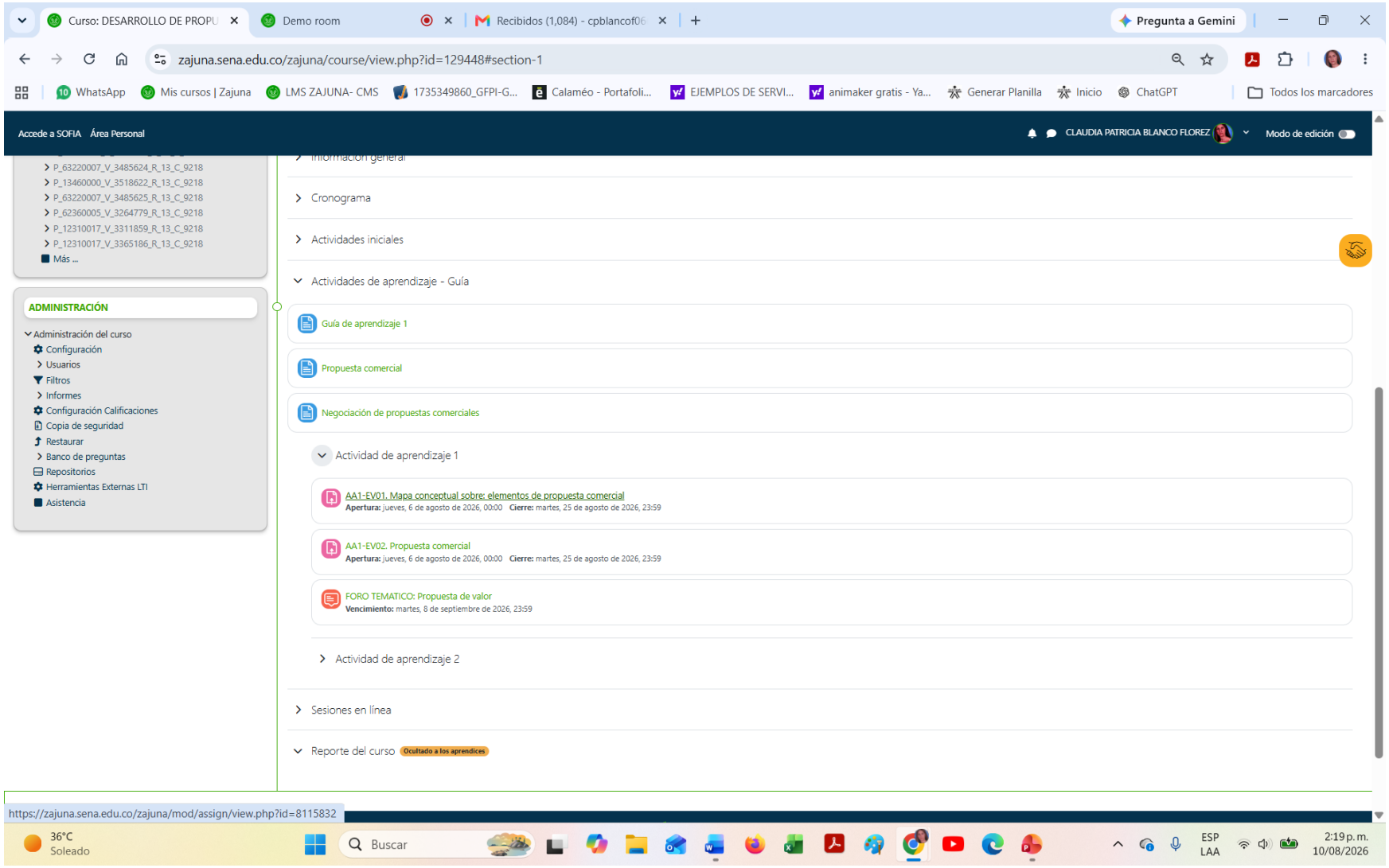
En su respuesta considere aspectos como:

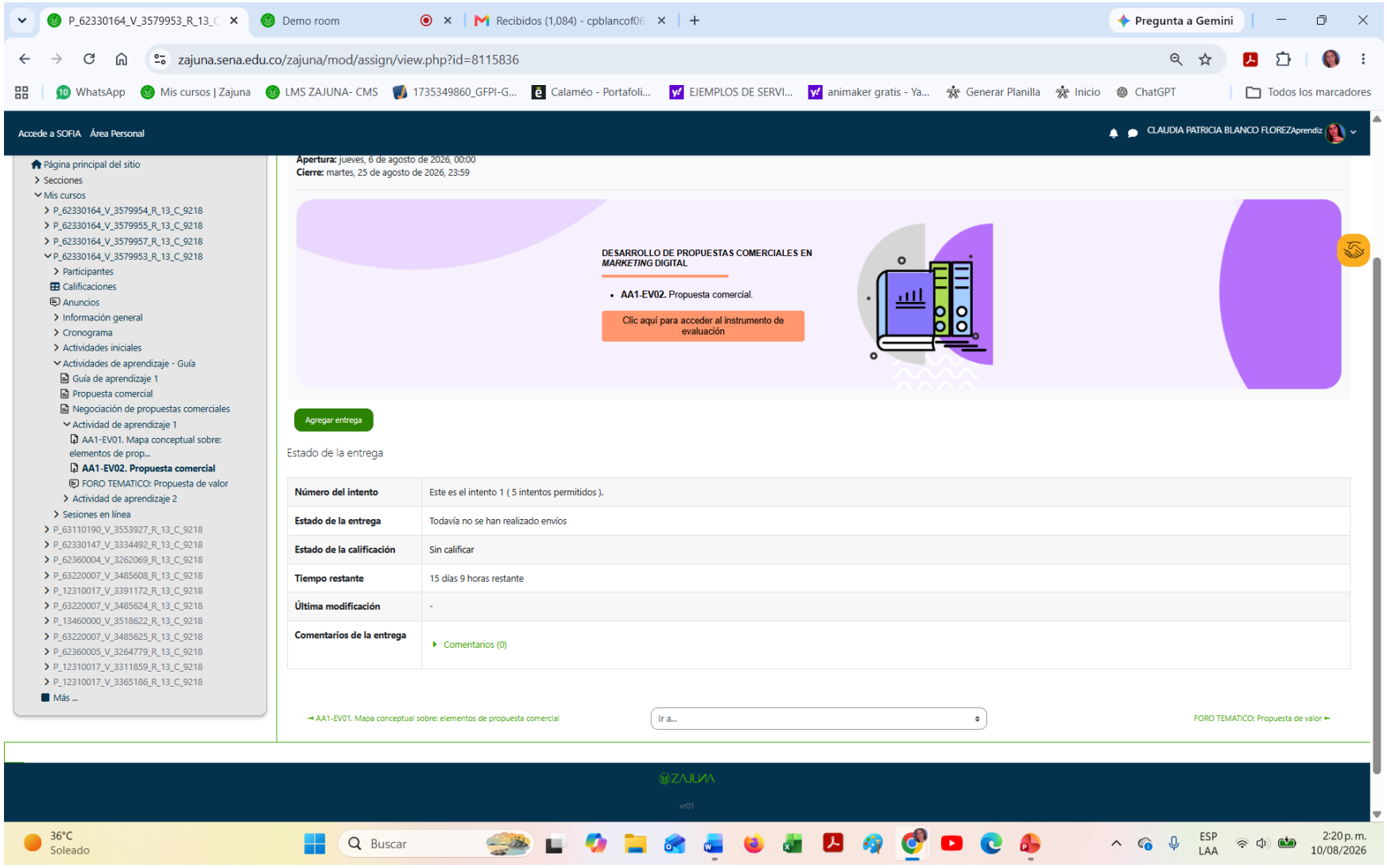
- El problema o necesidad que busca solucionar.
- El perfil del cliente al que va dirigida.
- Los beneficios que hacen diferente su oferta.
- La forma en que comunicaría ese valor a través de medios digitales.

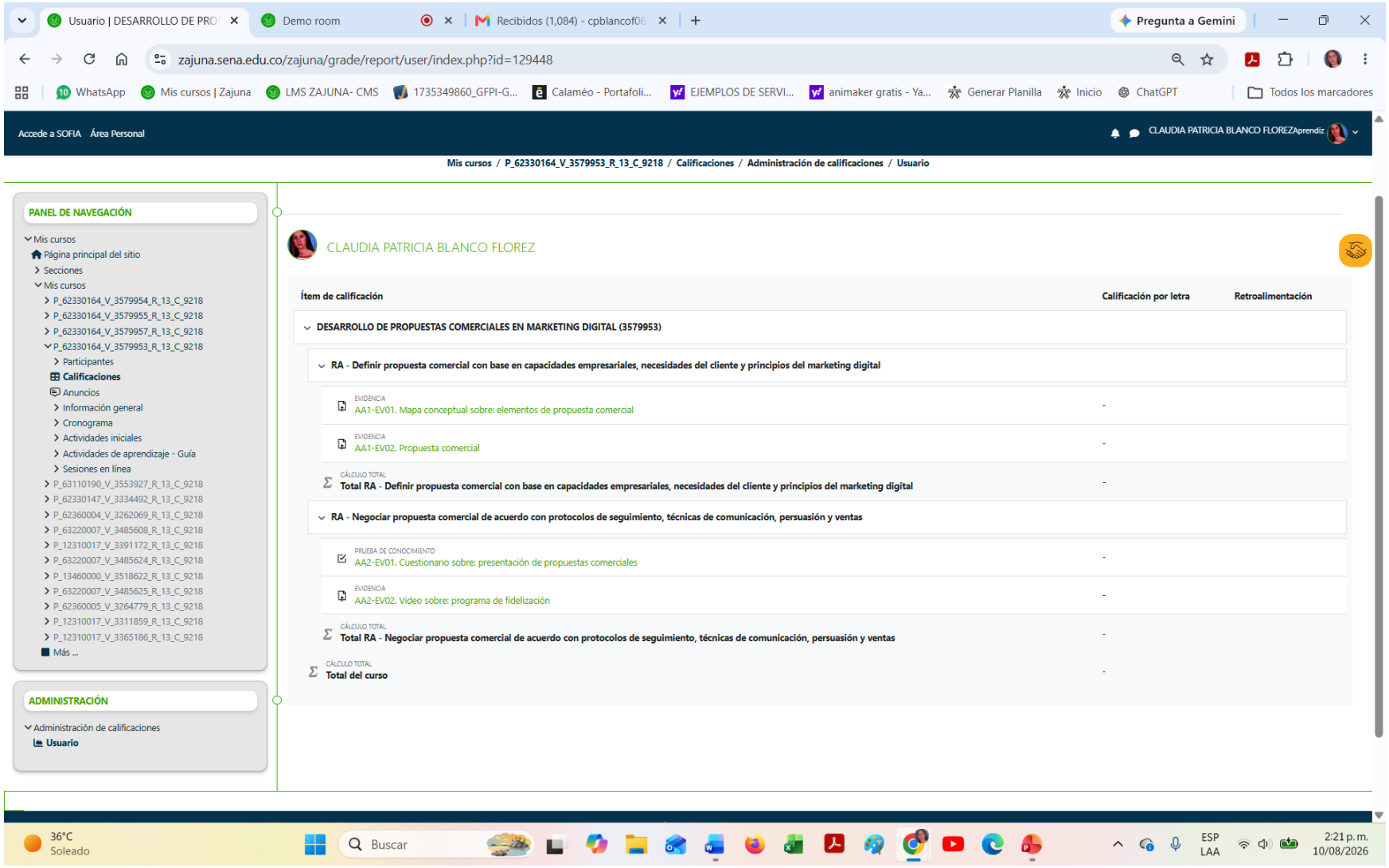
Interacción con sus compañeros

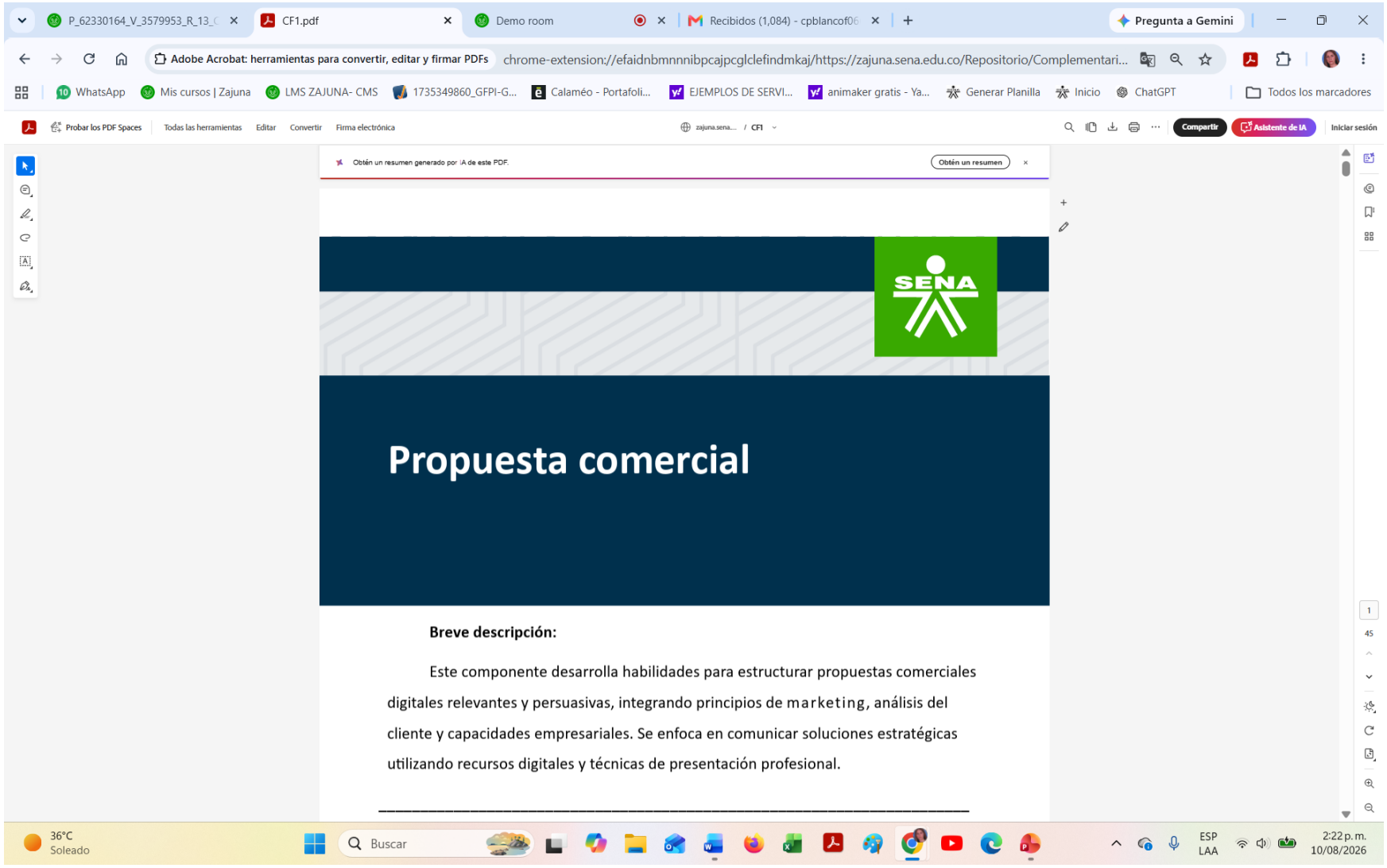
Después de publicar su aporte:

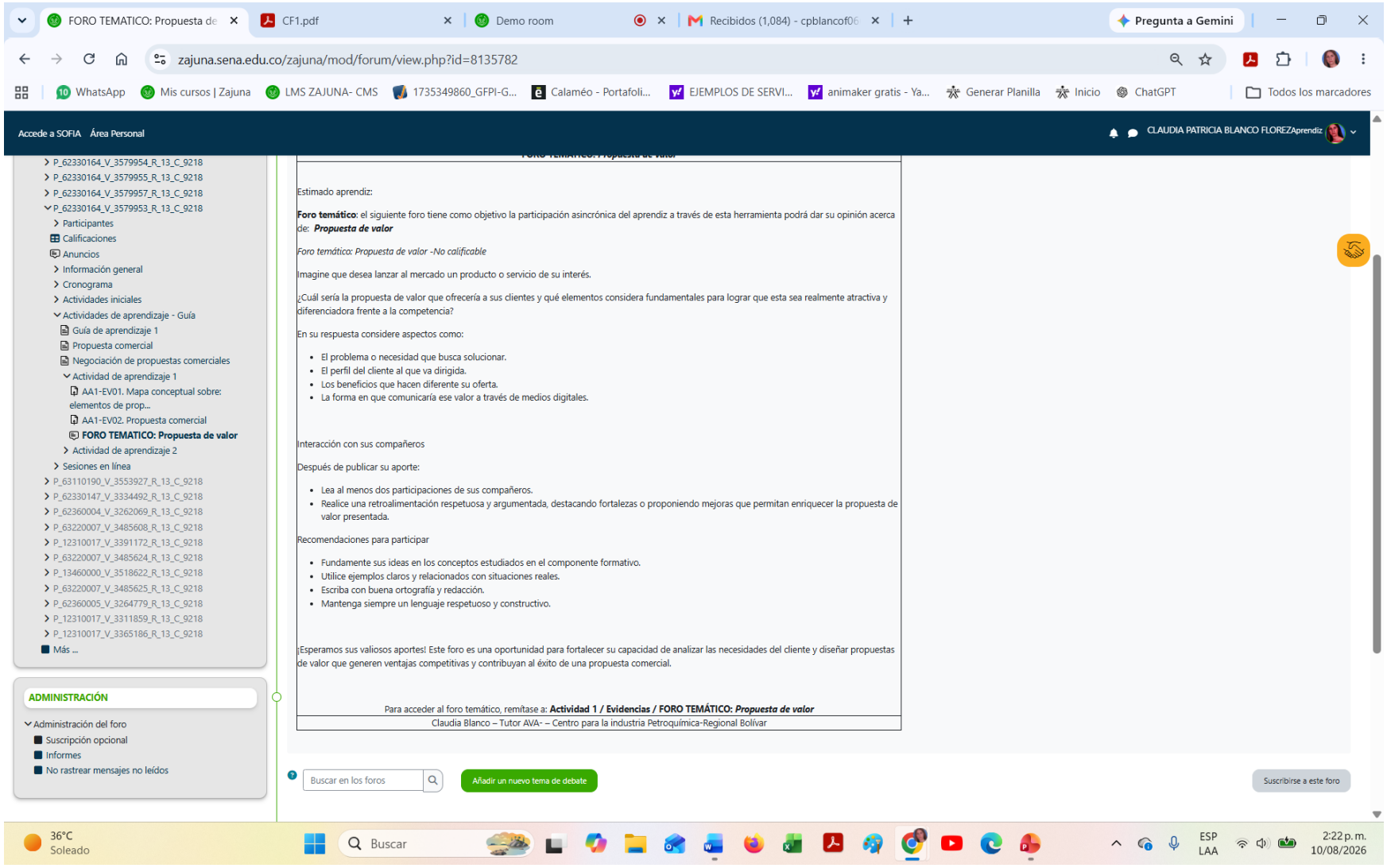
- Lea al menos dos participaciones de sus compañeros.
- Realice una retroalimentación respetuosa y argumentada, destacando fortalezas o proponiendo mejoras que permitan enriquecer la propuesta de valor presentada.

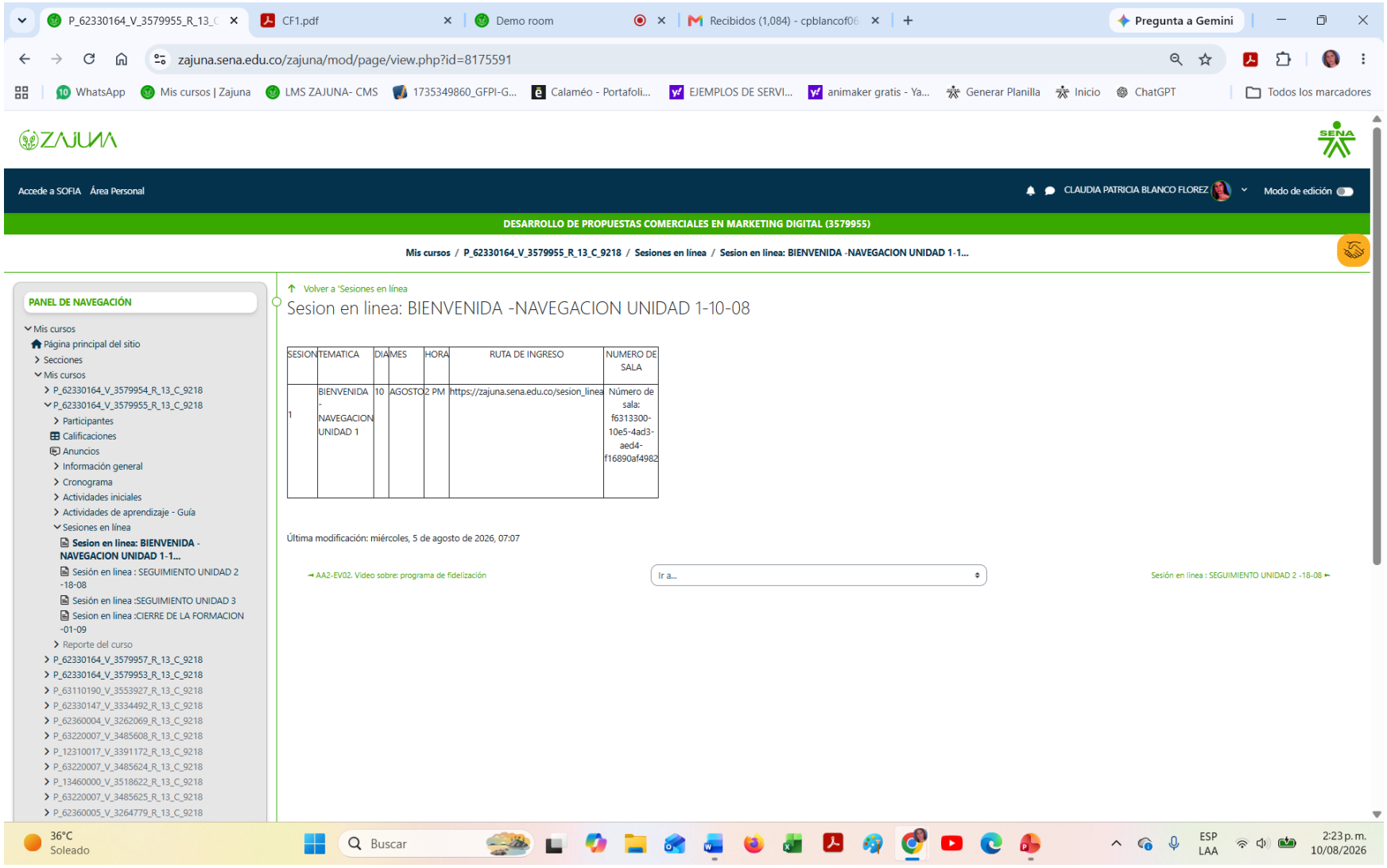

Curso: DESARROLLO DE PROPU
Demo room
Recibidos (1,084) - cpblancof06
Pregunta a Gemini
zajuna.sena.edu.co/zajuna/course/view.php?id=129448#section-1
WhatsApp
Mis cursos | Zajuna
LMS ZAJUNA- CMS
1735349860_GFPI-G...
Calaméo - Portafoli...
EJEMPLOS DE SERVI...
animaker gratis - Ya...
Generar Planilla
Inicio
ChatGPT
Todos los marcadores
Accede a SOFIA
Área Personal
CLAUDIA PATRICIA BLANCO FLOREZ
Modo de edición
P_63220007_V_3485624_R_13_C_9218
P_13460000_V_3518622_R_13_C_9218
P_63220007_V_3485625_R_13_C_9218
P_62360005_V_3264779_R_13_C_9218
P_12310017_V_3311859_R_13_C_9218
P_12310017_V_3365186_R_13_C_9218
Más ...
ADMINISTRACIÓN
Administración del curso
Configuración
Usuarios
Filtros
Informes
Configuración Calificaciones
Copia de seguridad
Restaurar
Banco de preguntas
Repositorios
Herramientas Externas LTI
Asistencia
Información general
Cronograma
Actividades iniciales
Actividades de aprendizaje - Guía
Guía de aprendizaje 1
Propuesta comercial
Negociación de propuestas comerciales
Actividad de aprendizaje 1
AA1-EV01. Mapa conceptual sobre: elementos de propuesta comercial
Apertura: jueves, 6 de agosto de 2026, 00:00 Cierre: martes, 25 de agosto de 2026, 23:59
AA1-EV02. Propuesta comercial
Apertura: jueves, 6 de agosto de 2026, 00:00 Cierre: martes, 25 de agosto de 2026, 23:59
FORO TEMATICO: Propuesta de valor
Vencimiento: martes, 8 de septiembre de 2026, 23:59
Actividad de aprendizaje 2
Sesiones en línea
Reporte del curso
Oculto a los aprendices
https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=8115832
36°C
Soleado
Buscar
ESP
LAA
2:19 p. m.
10/08/2026


P_62330164_V_3579953_R_13_C
Demo room
Recibidos (1,084) - cpblancof06
Pregunta a Gemini
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=8115836
WhatsApp
Mis cursos | Zajuna
LMS ZAJUNA- CMS
1735349860_GFPI-G...
Calaméo - Portafoli...
EJEMPLOS DE SERVI...
animaker gratis - Ya...
Generar Planilla
Inicio
ChatGPT
Todos los marcadores
Accede a SOFIA
Área Personal
CLAUDIA PATRICIA BLANCO FLOREZAprendiz
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
P_62330164_V_3579954_R_13_C_9218
P_62330164_V_3579955_R_13_C_9218
P_62330164_V_3579957_R_13_C_9218
P_62330164_V_3579953_R_13_C_9218
Participantes
Calificaciones
Anuncios
Información general
Cronograma
Actividades iniciales
Actividades de aprendizaje - Guía
Guía de aprendizaje 1
Propuesta comercial
Negociación de propuestas comerciales
Actividad de aprendizaje 1
AA1-EV01. Mapa conceptual sobre: elementos de prop...
AA1-EV02. Propuesta comercial
FORO TEMATICO: Propuesta de valor
Actividad de aprendizaje 2
Sesiones en línea
P_63110190_V_3553927_R_13_C_9218
P_62330147_V_3334492_R_13_C_9218
P_62360004_V_3262069_R_13_C_9218
P_63220007_V_3485608_R_13_C_9218
P_12310017_V_3391172_R_13_C_9218
P_63220007_V_3485624_R_13_C_9218
P_13460000_V_3518622_R_13_C_9218
P_63220007_V_3485625_R_13_C_9218
P_62360005_V_3264779_R_13_C_9218
P_12310017_V_3311859_R_13_C_9218
P_12310017_V_3365186_R_13_C_9218
Más ...
Apertura: jueves, 6 de agosto de 2026, 00:00
Cierre: martes, 25 de agosto de 2026, 23:59
DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN MARKETING DIGITAL
AA1-EV02. Propuesta comercial.
Clic aquí para acceder al instrumento de evaluación
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
15 días 9 horas restante
Última modificación
-
Comentarios de la entrega
Comentarios (0)
AA1-EV01. Mapa conceptual sobre: elementos de propuesta comercial
Ir a...
FORO TEMATICO: Propuesta de valor
ZAJUNA
36°C
Soleado
Buscar
ESP
LAA
2:20 p. m.
10/08/2026

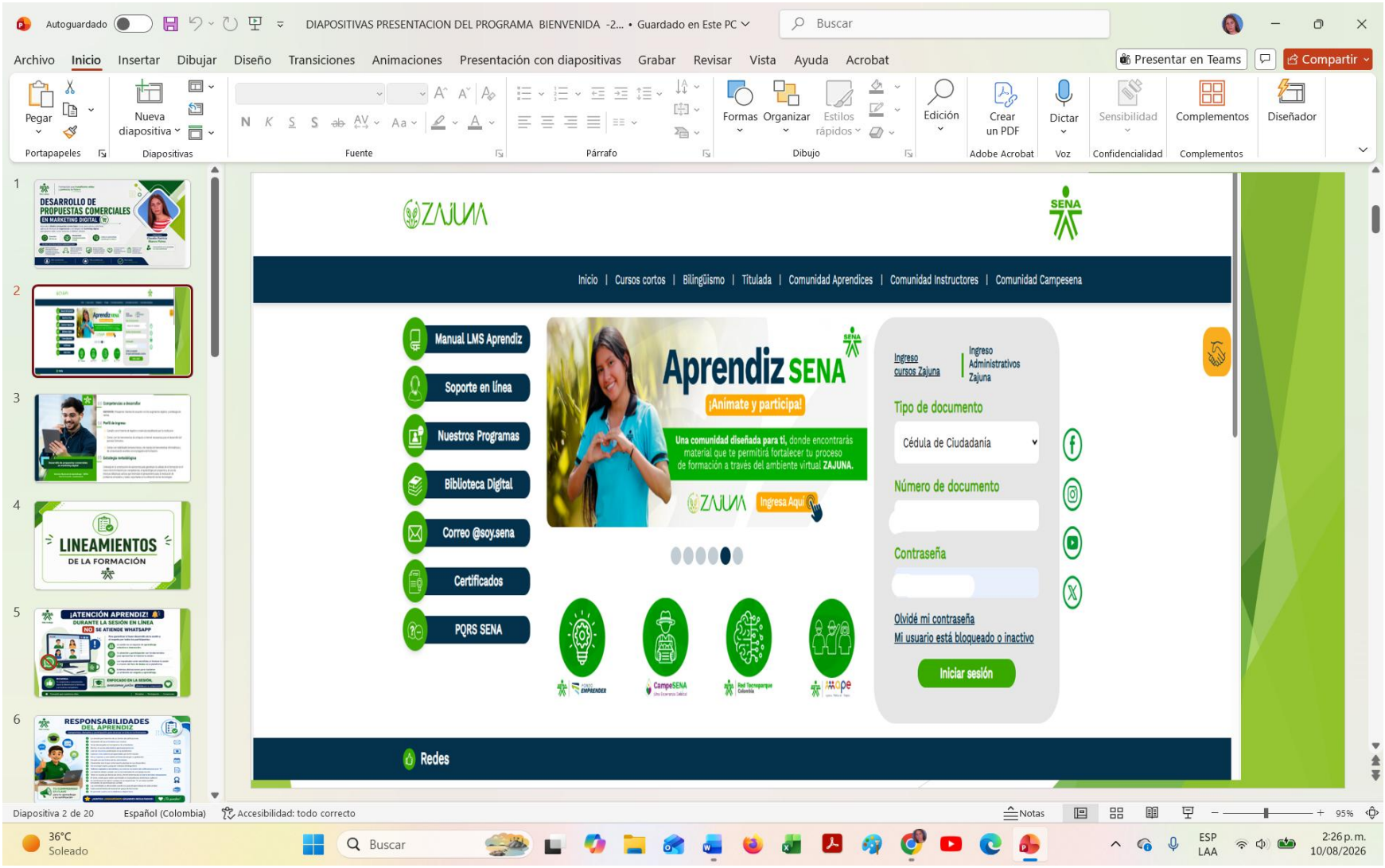

Usuario | DESARROLLO DE PRO
Demo room
Recibidos (1,084) - cpblancof06
Pregunta a Gemini
zajuna.sena.edu.co/zajuna/grade/report/user/index.php?id=129448
WhatsApp
Mis cursos | Zajuna
LMS ZAJUNA- CMS
1735349860_GFPI-G...
Calaméo - Portafoli...
EJEMPLOS DE SERVI...
animaker gratis - Ya...
Generar Planilla
Inicio
ChatGPT
Todos los marcadores
Accede a SOFIA
Área Personal
CLAUDIA PATRICIA BLANCO FLOREZAprendiz
Mis cursos / P_62330164_V_3579953_R_13_C_9218 / Calificaciones / Administración de calificaciones / Usuario
PANEL DE NAVEGACIÓN
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
P_62330164_V_3579954_R_13_C_9218
P_62330164_V_3579955_R_13_C_9218
P_62330164_V_3579957_R_13_C_9218
P_62330164_V_3579953_R_13_C_9218
Participantes
Calificaciones
Anuncios
Información general
Cronograma
Actividades iniciales
Actividades de aprendizaje - Guía
Sesiones en línea
P_63110190_V_3553927_R_13_C_9218
P_62330147_V_3334492_R_13_C_9218
P_62360004_V_3262069_R_13_C_9218
P_63220007_V_3485608_R_13_C_9218
P_12310017_V_3391172_R_13_C_9218
P_63220007_V_3485624_R_13_C_9218
P_13460000_V_3518622_R_13_C_9218
P_63220007_V_3485625_R_13_C_9218
P_62360005_V_3264779_R_13_C_9218
P_12310017_V_3311859_R_13_C_9218
P_12310017_V_3365186_R_13_C_9218
Más ...
ADMINISTRACIÓN
Administración de calificaciones
Usuario
CLAUDIA PATRICIA BLANCO FLOREZ
Ítem de calificación
Calificación por letra
Retroalimentación
DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN MARKETING DIGITAL (3579953)
RA - Definir propuesta comercial con base en capacidades empresariales, necesidades del cliente y principios del marketing digital
EVIDENCIA
AA1-EV01. Mapa conceptual sobre: elementos de propuesta comercial
EVIDENCIA
AA1-EV02. Propuesta comercial
CÁLCULO TOTAL
Total RA - Definir propuesta comercial con base en capacidades empresariales, necesidades del cliente y principios del marketing digital
RA - Negociar propuesta comercial de acuerdo con protocolos de seguimiento, técnicas de comunicación, persuasión y ventas
PRUEBA DE CONOCIMIENTO
AA2-EV01. Cuestionario sobre: presentación de propuestas comerciales
EVIDENCIA
AA2-EV02. Video sobre: programa de fidelización
CÁLCULO TOTAL
Total RA - Negociar propuesta comercial de acuerdo con protocolos de seguimiento, técnicas de comunicación, persuasión y ventas
CÁLCULO TOTAL
Total del curso
36°C
Soleado
Buscar
ESP
LAA
2:21 p. m.
10/08/2026

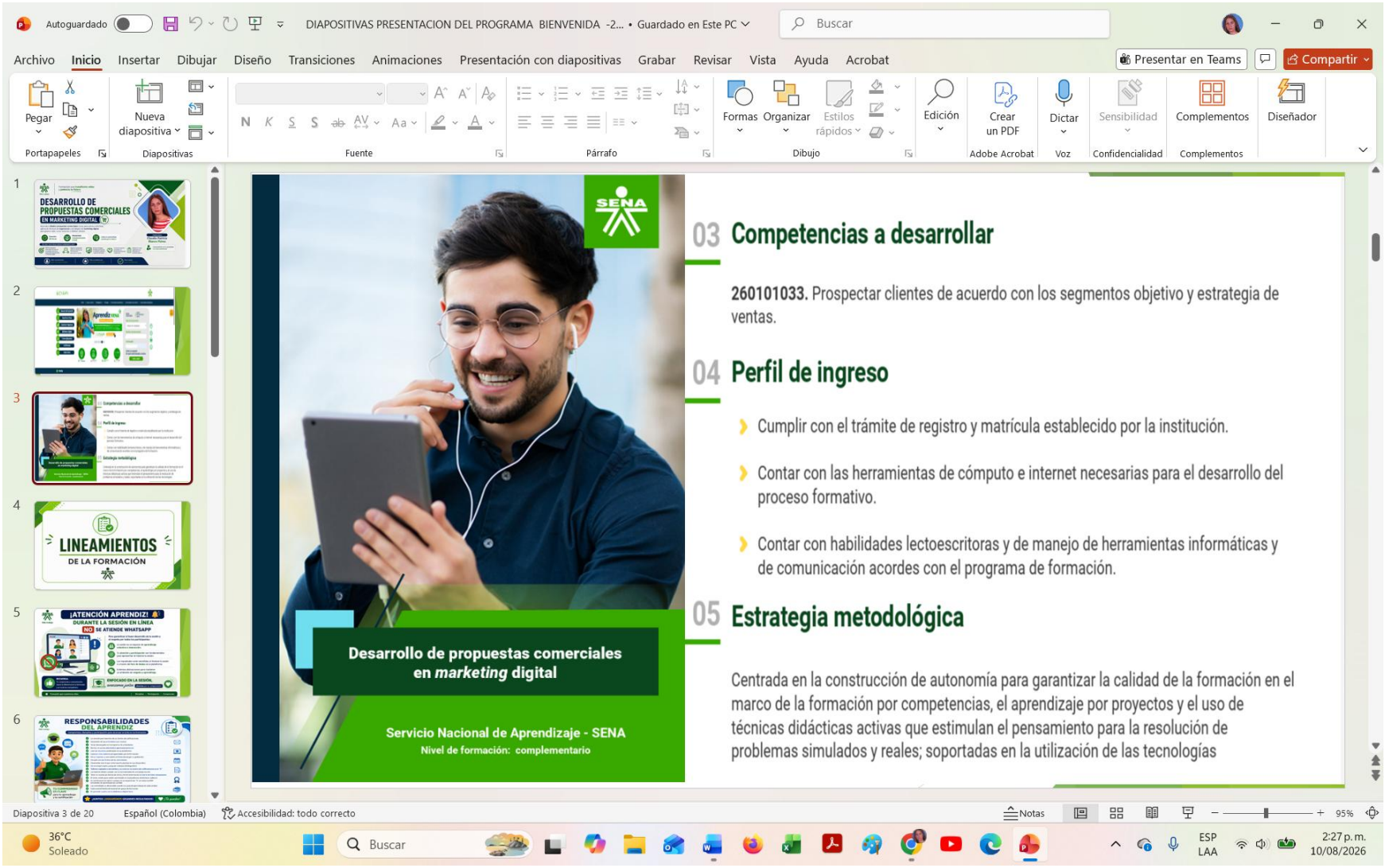

P_62330164_V_3579953_R_13_
CF1.pdf
Demo room
Recibidos (1,084) - cpblancof06
Pregunta a Gemini
Adobe Acrobat: herramientas para convertir, editar y firmar PDFs
chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://zajuna.sena.edu.co/Repositorio/Complementari...
WhatsApp
Mis cursos | Zajuna
LMS ZAJUNA- CMS
1735349860_GFPI-G...
Calaméo - Portafoli...
EJEMPLOS DE SERVI...
animaker gratis - Ya...
Generar Planilla
Inicio
ChatGPT
Todos los marcadores
Probar los PDF Spaces
Todas las herramientas
Editar
Convertir
Firma electrónica
Compartir
Asistente de IA
Iniciar sesión
Obtén un resumen generado por IA de este PDF.
Obtén un resumen
SENA
Propuesta comercial
Breve descripción:
Este componente desarrolla habilidades para estructurar propuestas comerciales digitales relevantes y persuasivas, integrando principios de marketing, análisis del cliente y capacidades empresariales. Se enfoca en comunicar soluciones estratégicas utilizando recursos digitales y técnicas de presentación profesional.
36°C
Soleado
Buscar
ESP
LAA
2:22 p. m.
10/08/2026


FORO TEMATICO: Propuesta de
CF1.pdf
Demo room
Recibidos (1,084) - cpblancof06
Pregunta a Gemini
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/view.php?id=8135782
WhatsApp
Mis cursos | Zajuna
LMS ZAJUNA- CMS
1735349860_GFPI-G...
Calaméo - Portafoli...
EJEMPLOS DE SERVI...
animaker gratis - Ya...
Generar Planilla
Inicio
ChatGPT
Todos los marcadores
Accede a SOFIA
Área Personal
CLAUDIA PATRICIA BLANCO FLOREZAprendiz
P_62330164_V_3579954_R_13_C_9218
P_62330164_V_3579955_R_13_C_9218
P_62330164_V_3579957_R_13_C_9218
P_62330164_V_3579953_R_13_C_9218
Participantes
Calificaciones
Anuncios
Información general
Cronograma
Actividades iniciales
Actividades de aprendizaje - Guía
Guía de aprendizaje 1
Propuesta comercial
Negociación de propuestas comerciales
Actividad de aprendizaje 1
AA1-EV01. Mapa conceptual sobre: elementos de prop...
AA1-EV02. Propuesta comercial
FORO TEMATICO: Propuesta de valor
Actividad de aprendizaje 2
Sesiones en línea
P_63110190_V_3553927_R_13_C_9218
P_62330147_V_3334492_R_13_C_9218
P_62360004_V_3262069_R_13_C_9218
P_63220007_V_3485608_R_13_C_9218
P_12310017_V_3391172_R_13_C_9218
P_63220007_V_3485624_R_13_C_9218
P_13460000_V_3518622_R_13_C_9218
P_63220007_V_3485625_R_13_C_9218
P_62360005_V_3264779_R_13_C_9218
P_12310017_V_3311859_R_13_C_9218
P_12310017_V_3365186_R_13_C_9218
Más ...
ADMINISTRACIÓN
Administración del foro
Suscripción opcional
Informes
No rastrear mensajes no leídos
Estimado aprendiz:
Foro temático: el siguiente foro tiene como objetivo la participación asincrónica del aprendiz a través de esta herramienta podrá dar su opinión acerca de: Propuesta de valor
Foro temático: Propuesta de valor -No calificable
Imagine que desea lanzar al mercado un producto o servicio de su interés.
¿Cuál sería la propuesta de valor que ofrecería a sus clientes y qué elementos considera fundamentales para lograr que esta sea realmente atractiva y diferenciadora frente a la competencia?
En su respuesta considere aspectos como:
El problema o necesidad que busca solucionar.
El perfil del cliente al que va dirigida.
Los beneficios que hacen diferente su oferta.
La forma en que comunicaría ese valor a través de medios digitales.
Interacción con sus compañeros
Después de publicar su aporte:
Lea al menos dos participaciones de sus compañeros.
Realice una retroalimentación respetuosa y argumentada, destacando fortalezas o proponiendo mejoras que permitan enriquecer la propuesta de valor presentada.
Recomendaciones para participar
Fundamente sus ideas en los conceptos estudiados en el componente formativo.
Utilice ejemplos claros y relacionados con situaciones reales.
Escriba con buena ortografía y redacción.
Mantenga siempre un lenguaje respetuoso y constructivo.
¡Esperamos sus valiosos aportes! Este foro es una oportunidad para fortalecer su capacidad de analizar las necesidades del cliente y diseñar propuestas de valor que generen ventajas competitivas y contribuyan al éxito de una propuesta comercial.
Para acceder al foro temático, remítase a: Actividad 1 / Evidencias / FORO TEMÁTICO: Propuesta de valor
Claudia Blanco – Tutor AVA- – Centro para la industria Petroquímica-Regional Bolívar
Buscar en los foros
Añadir un nuevo tema de debate
Suscribirse a este foro
36°C
Soleado
Buscar
ESP
LAA
2:22 p. m.
10/08/2026


P_62330164_V_3579955_R_13_C
CF1.pdf
Demo room
Recibidos (1,084) - cpblancof06
Pregunta a Gemini
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/page/view.php?id=8175591
WhatsApp
Mis cursos | Zajuna
LMS ZAJUNA- CMS
1735349860_GFPI-G...
Calaméo - Portafoli...
EJEMPLOS DE SERVI...
animaker gratis - Ya...
Generar Planilla
Inicio
ChatGPT
Todos los marcadores
ZAJUNA
Accede a SOFIA
Área Personal
CLAUDIA PATRICIA BLANCO FLOREZ
Modo de edición
DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN MARKETING DIGITAL (3579955)
Mis cursos / P_62330164_V_3579955_R_13_C_9218 / Sesiones en línea / Sesion en linea: BIENVENIDA -NAVEGACION UNIDAD 1-1...
PANEL DE NAVEGACIÓN
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
P_62330164_V_3579954_R_13_C_9218
P_62330164_V_3579955_R_13_C_9218
Participantes
Calificaciones
Anuncios
Información general
Cronograma
Actividades iniciales
Actividades de aprendizaje - Guía
Sesiones en línea
Sesion en linea: BIENVENIDA -NAVEGACION UNIDAD 1-1...
Sesión en linea : SEGUIMIENTO UNIDAD 2 -18-08
Sesión en linea :SEGUIMIENTO UNIDAD 3
Sesion en linea :CIERRE DE LA FORMACION -01-09
Reporte del curso
P_62330164_V_3579957_R_13_C_9218
P_62330164_V_3579953_R_13_C_9218
P_63110190_V_3553927_R_13_C_9218
P_62330147_V_3334492_R_13_C_9218
P_62360004_V_3262069_R_13_C_9218
P_63220007_V_3485608_R_13_C_9218
P_12310017_V_3391172_R_13_C_9218
P_63220007_V_3485624_R_13_C_9218
P_13460000_V_3518622_R_13_C_9218
P_63220007_V_3485625_R_13_C_9218
P_62360005_V_3264779_R_13_C_9218
Volver a 'Sesiones en línea
Sesion en linea: BIENVENIDA -NAVEGACION UNIDAD 1-10-08
SESION
TEMATICA
DIA
MES
HORA
RUTA DE INGRESO
NUMERO DE SALA
1
BIENVENIDA - NAVEGACION UNIDAD 1
10
AGOSTO
2 PM
https://zajuna.sena.edu.co/sesion_linea
Número de sala: f6313300-10e5-4ad3-aed4-f16890af4982
Última modificación: miércoles, 5 de agosto de 2026, 07:07
AA2-EV02. Video sobre: programa de fidelización
Ir a...
Sesión en linea : SEGUIMIENTO UNIDAD 2 -18-08
36°C
Soleado
Buscar
ESP
LAA
2:23 p. m.
10/08/2026


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
Presentar en Teams
Compartir
Pegar
Nueva diapositiva
Portapapeles
Diapositivas
Fuente
Párrafo
Formas
Organizar
Estilos rápidos
Dibujo
Edición
Crear un PDF
Adobe Acrobat
Dictar
Voz
Sensibilidad
Confidencialidad
Complementos
Diseñador
SENA
Más trabajo
Formación que transforma vidas y potencia tu futuro
DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES
EN MARKETING DIGITAL
Aprende a diseñar propuestas comerciales claras, persuasivas y efectivas, aplicando técnicas de negociación y estrategias de marketing digital para generar valor, cerrar acuerdos y fidelizar clientes.
Duración: 48 horas
Modalidad: Complementaria virtual
Lidera tu aprendizaje, construye tu futuro.
Instructora
Claudia Patricia Blanco Flórez
En este curso desarrollarás habilidades para:
Definir propuestas comerciales con base en necesidades del cliente, capacidades empresariales y marketing digital.
Negociar propuestas aplicando técnicas de comunicación, persuasión y ventas.
Diseñar estrategias de fidelización basadas en beneficios, relaciones y objetivos del cliente.
Presentar propuestas comerciales con técnicas de comunicación y negociación.
Monitorear y hacer seguimiento a las propuestas con protocolos efectivos.
Comprometida con tu aprendizaje y tu éxito profesional
Más conocimiento para más oportunidades
Más competencias para más crecimiento
Más trabajo para más bienestar
Diapositiva 1 de 20
Español (Colombia)
Accesibilidad: todo correcto
Notas
95%
36°C Soleado
Buscar
ESP LAA
2:25 p. m. 10/08/2026

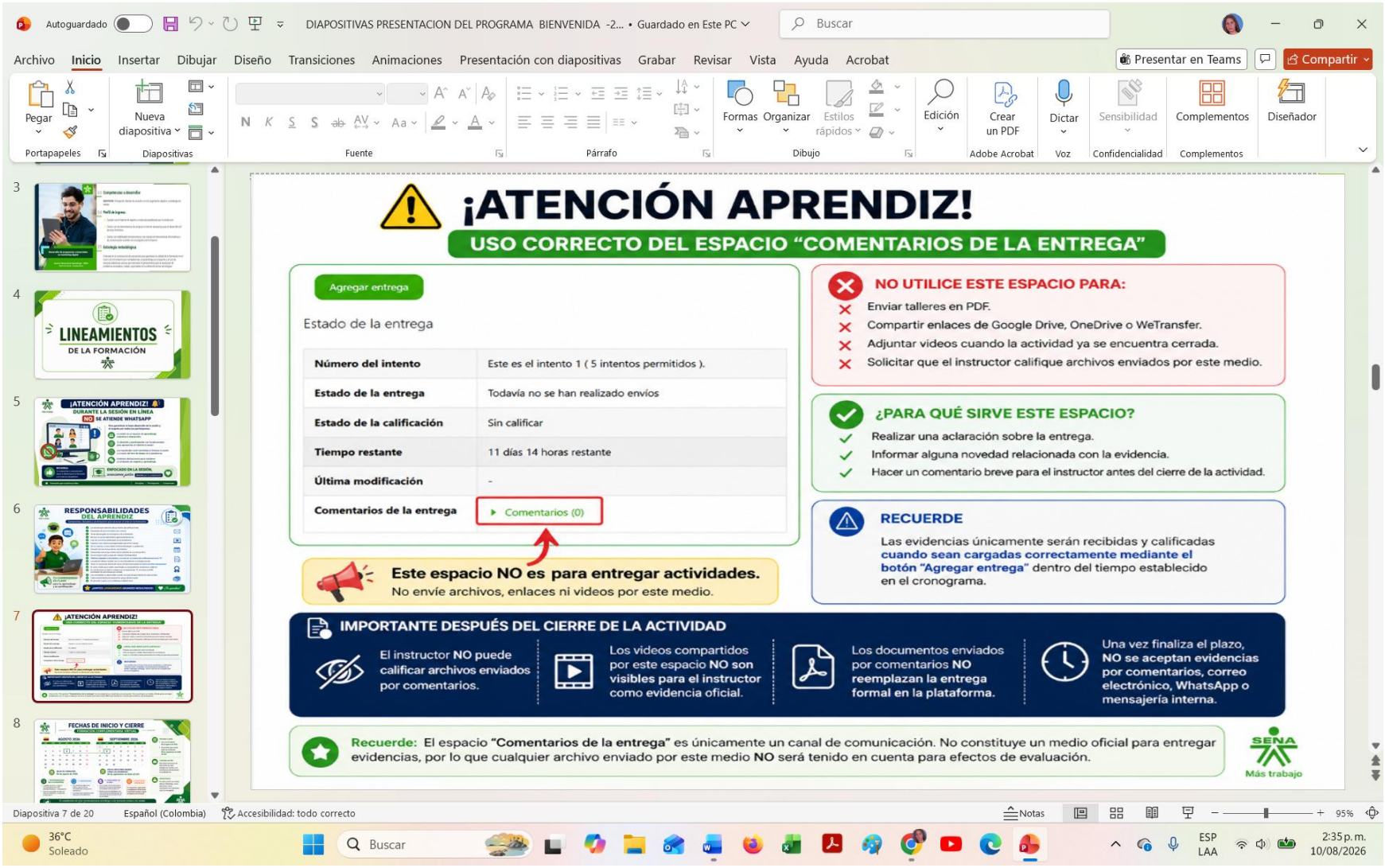

DIAPOSITIVAS PRESENTACION DEL PROGRAMA BIENVENIDA -2... • Guardado en Este PC
Buscar
Archivo Inicio Insertar Dibujar Diseño Transiciones Animaciones Presentación con diapositivas Grabar Revisar Vista Ayuda Acrobat
Presentar en Teams
Compartir
Pegar
Nueva diapositiva
Formas
Organizar
Estilos rápidos
Edición
Crear un PDF
Dictar
Sensibilidad
Complementos
Diseñador
Portapapeles
Diapositivas
Fuente
Párrafo
Dibujo
Adobe Acrobat
Voz
Confidencialidad
Complementos
ZAJUNA
SENA
Inicio | Cursos cortos | Bilingüismo | Titulada | Comunidad Aprendices | Comunidad Instructores | Comunidad Campesena
Manual LMS Aprendiz
Soporte en línea
Nuestros Programas
Biblioteca Digital
Correo @soy.sena
Certificados
PQRS SENA
Aprendiz SENA
¡Anímate y participa!
Una comunidad diseñada para ti, donde encontrarás material que te permitirá fortalecer tu proceso de formación a través del ambiente virtual ZAJUNA.
Ingresa Aquí
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
Diapositiva 2 de 20
Español (Colombia)
Accesibilidad: todo correcto
Notas
95%
36°C
Soleado
Buscar
ESP
LAA
2:26 p. m.
10/08/2026


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
Presentar en Teams
Compartir
Pegar
Nueva diapositiva
Formas
Organizar
Estilos rápidos
Edición
Crear un PDF
Dictar
Sensibilidad
Complementos
Diseñador
Portapapeles
Diapositivas
Fuente
Párrafo
Dibujo
Adobe Acrobat
Voz
Confidencialidad
Complementos
SENA
Desarrollo de propuestas comerciales en marketing digital
Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA
Nivel de formación: complementario
03 Competencias a desarrollar
260101033. Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas.
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 lectoescritoras y de manejo de herramientas informáticas y de comunicación acordes con el programa de formación.
05 Estrategia metodológica
Centrada en la construcción de autonomía para garantizar la calidad de la formación en el marco de la formación por competencias, el aprendizaje por proyectos y el uso de técnicas didácticas activas que estimulan el pensamiento para la resolución de problemas simulados y reales; soportadas en la utilización de las tecnologías
Diapositiva 3 de 20
Español (Colombia)
Accesibilidad: todo correcto
Notas
95%
36°C Soleado
Buscar
ESP LAA
2:27 p. m. 10/08/2026


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
Presentar en Teams
Compartir
Pegar
Nueva diapositiva
Portapapeles
Diapositivas
Fuente
Párrafo
Formas
Organizar
Estilos rápidos
Dibujo
Edición
Crear un PDF
Adobe Acrobat
Dictar
Voz
Sensibilidad
Confidencialidad
Complementos
Diseñador
1
DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES
EN MARKETING DIGITAL
2
3
4
LINEAMIENTOS
DE LA FORMACIÓN
5
¡ATENCIÓN APRENDIZ!
DURANTE LA SESIÓN EN LÍNEA
NO SE ATIENDE WHATSAPP
6
RESPONSABILIDADES DEL APRENDIZ
LINEAMIENTOS
DE LA FORMACIÓN
SENA
Diapositiva 4 de 20
Español (Colombia)
Accesibilidad: todo correcto
Notas
95%
36°C
Soleado
Buscar
ESP
LAA
2:29 p. m.
10/08/2026

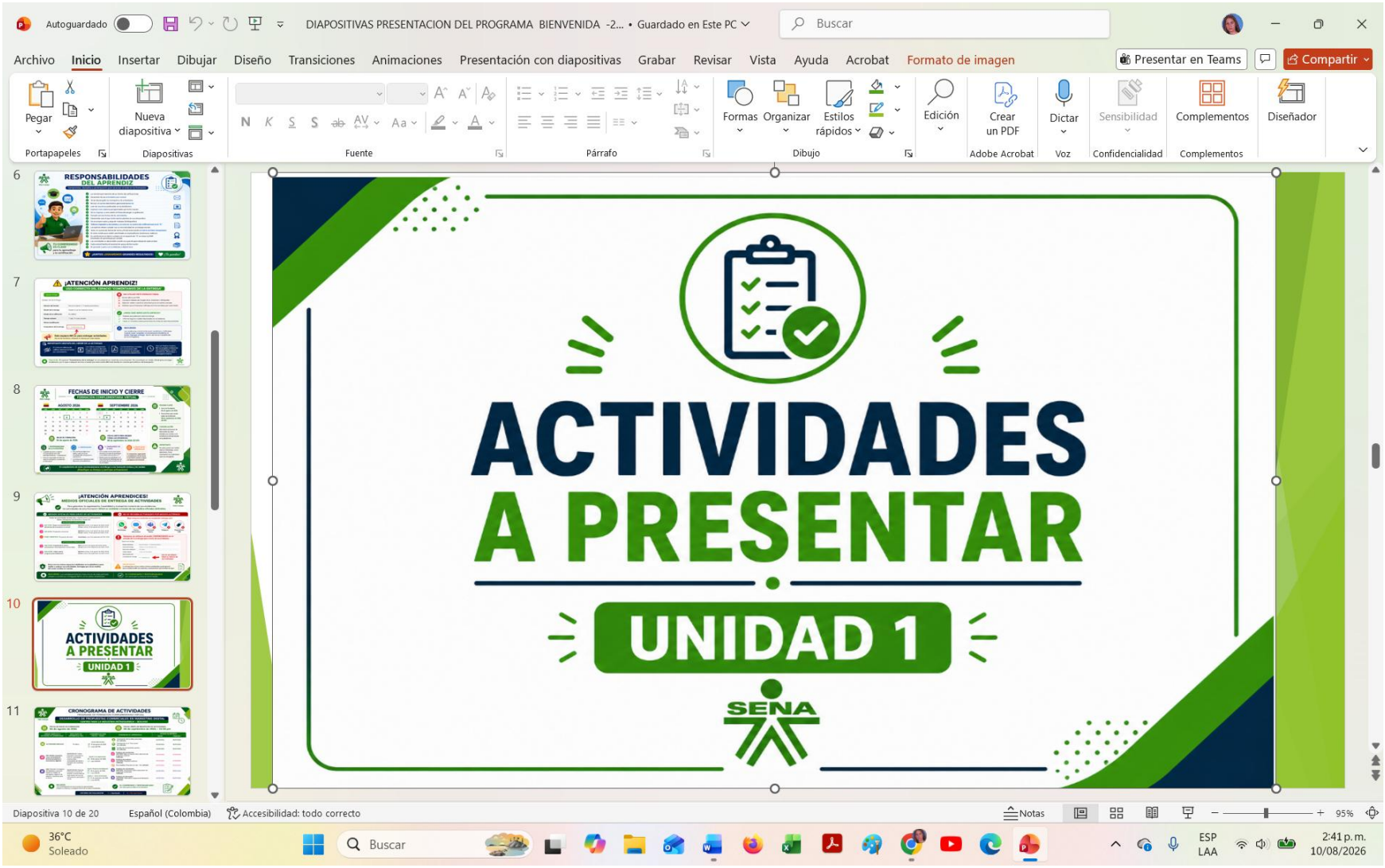

DIAPOSITIVAS PRESENTACION DEL PROGRAMA BIENVENIDA -2... • Guardado en Este PC
Buscar
Archivo Inicio Insertar Dibujar Diseño Transiciones Animaciones Presentación con diapositivas Grabar Revisar Vista Ayuda Acrobat
Presentar en Teams
Compartir
Pegar
Nueva diapositiva
Portapapeles
Diapositivas
Fuente
Párrafo
Formas
Organizar
Estilos rápidos
Dibujo
Edición
Crear un PDF
Adobe Acrobat
Dictar
Voz
Sensibilidad
Confidencialidad
Complementos
Diseñador
1
2
3
4
5
6
SENA
Más trabajo
¡ATENCIÓN APRENDIZ!
DURANTE LA SESIÓN EN LÍNEA
NO SE ATIENDE WHATSAPP
LIVE
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 5 de 20
Español (Colombia)
Accesibilidad: todo correcto
Notas
95%
36°C
Soleado
Buscar
ESP
LAA
2:30 p. m.
10/08/2026

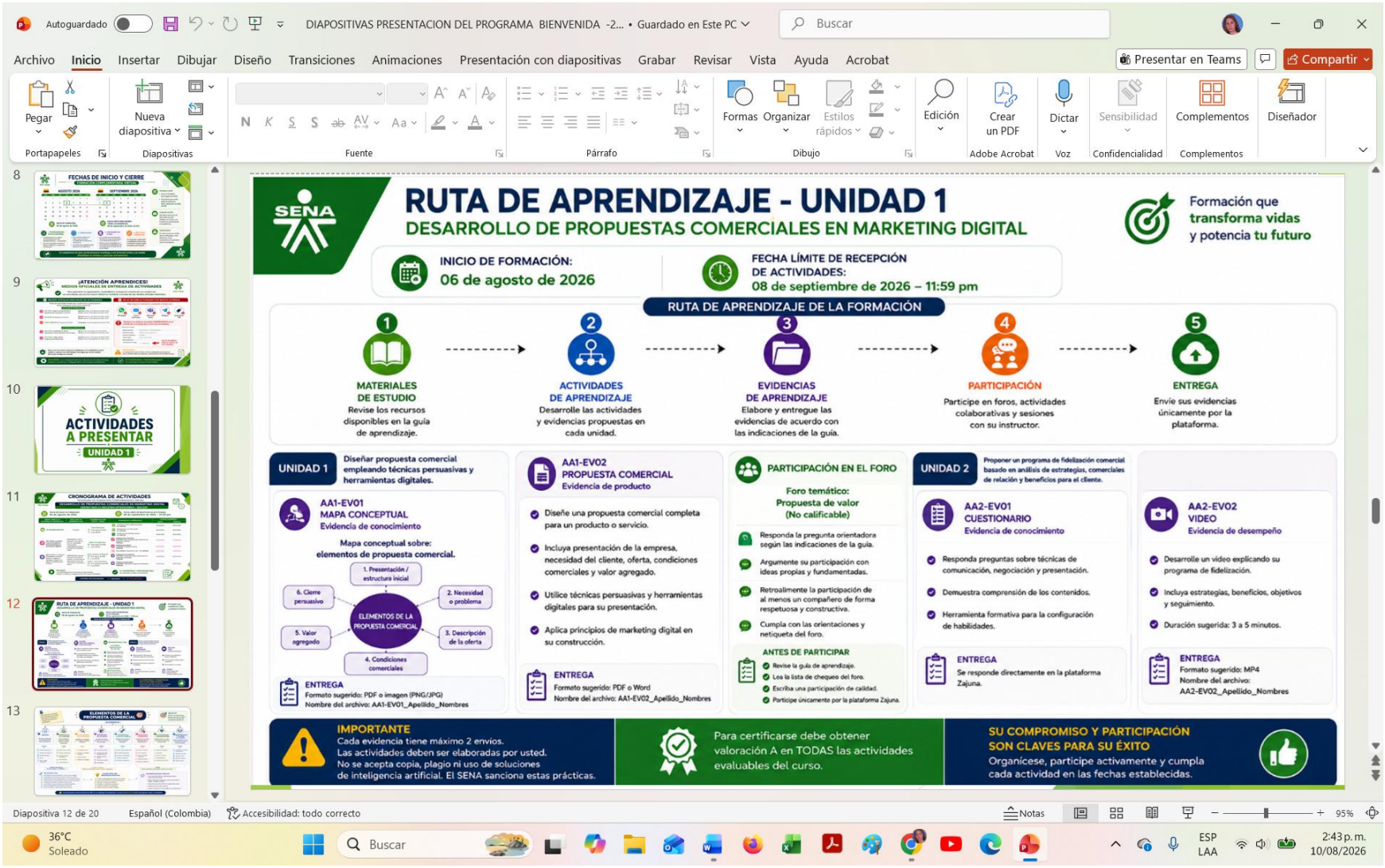

Autoguardado
DIAPOSITIVAS PRESENTACION DEL PROGRAMA BIENVENIDA -2... • Guardado en Este PC
Buscar
Archivo Inicio Insertar Dibujar Diseño Transiciones Animaciones Presentación con diapositivas Grabar Revisar Vista Ayuda Acrobat
Presentar en Teams
Compartir
Pegar
Nueva diapositiva
Formas
Organizar
Estilos rápidos
Edición
Crear un PDF
Dictar
Sensibilidad
Complementos
Diseñador
Portapapeles
Diapositivas
Fuente
Párrafo
Dibujo
Adobe Acrobat
Voz
Confidencialidad
Complementos
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!
LINEAMIENTOS
DE LA FORMACIÓN
¡ATENCIÓN APRENDIZ!
Diapositiva 6 de 20
Español (Colombia)
Accesibilidad: todo correcto
Notas
95%
36°C
Soleado
Buscar
ESP
LAA
2:30 p. m.
10/08/2026

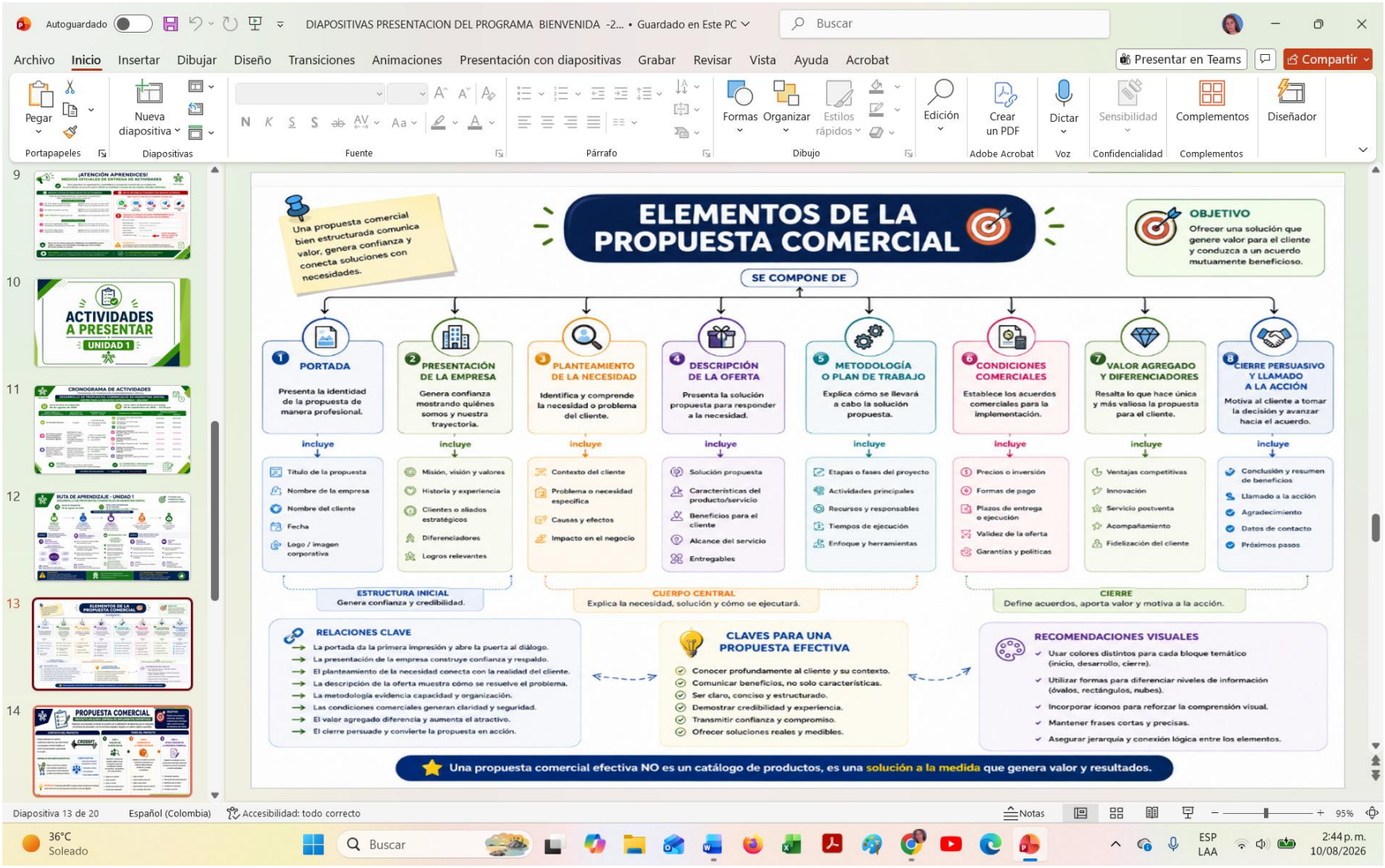

DIAPOSITIVAS PRESENTACION DEL PROGRAMA BIENVENIDA -2... • Guardado en Este PC
Buscar
Archivo Inicio Insertar Dibujar Diseño Transiciones Animaciones Presentación con diapositivas Grabar Revisar Vista Ayuda Acrobat
Presentar en Teams
Compartir
Pegar
Nueva diapositiva
Portapapeles
Diapositivas
Fuente
Párrafo
Formas
Organizar
Estilos rápidos
Dibujo
Edición
Crear un PDF
Adobe Acrobat
Dictar
Voz
Sensibilidad
Confidencialidad
Complementos
Diseñador
¡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)
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.
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.
SENA
Más trabajo
LINEAMIENTOS DE LA FORMACIÓN
RESPONSABILIDADES DEL APRENDIZ
FECHAS DE INICIO Y CIERRE
Diapositiva 7 de 20
Español (Colombia)
Accesibilidad: todo correcto
Notas
95%
36°C
Soleado
Buscar
ESP
LAA
2:35 p. m.
10/08/2026


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
Presentar en Teams
Compartir
Pegar
Nueva diapositiva
Portapapeles
Diapositivas
Fuente
Párrafo
Formas
Organizar
Estilos rápidos
Dibujo
Edición
Crear un PDF
Adobe Acrobat
Dictar
Voz
Sensibilidad
Confidencialidad
Complementos
Diseñador
4 LINEAMIENTOS DE LA FORMACIÓN
5 ¡ATENCIÓN APRENDIZ!
6 RESPONSABILIDADES DEL APRENDIZ
7 ¡ATENCIÓN APRENDIZ!
8 FECHAS DE INICIO Y CIERRE
9 ¡ATENCIÓN APRENDICES!
SENA
Más trabajo
FECHAS DE INICIO Y CIERRE
FORMACIÓN COMPLEMENTARIA VIRTUAL
AGOSTO 2026
LUN MAR MIÉ JUE VIE SÁB DOM
27 28 29 30 31 1 2
3 4 5 6 7 8 9
10 11 12 13 14 15 16
17 18 19 20 21 22 23
24 25 26 27 28 29 30
31 1 2 3 4 5 6
INICIO DE FORMACIÓN:
06 de agosto de 2026
SEPTIEMBRE 2026
LUN MAR MIÉ JUE VIE SÁB DOM
31 1 2 3 4 5 6
7 8 9 10 11 12 13
14 15 16 17 18 19 20
21 22 23 24 25 26 27
28 29 30 1 2 3 4
FECHA LÍMITE PARA RECIBIR TODAS LAS EVIDENCIAS:
08 de septiembre de 2026 (23:59)
FECHAS CLAVE
Inicio de formación: 06 de agosto de 2026
Fecha límite para recibir todas las evidencias: 08 de septiembre de 2026 (23:59)
COMUNICACIÓN
Esté atento al anuncio de bienvenida que será enviado a su correo y a la transferencia de bienvenida en la plataforma.
IMPORTANTE
No realice envíos por medios alternos (WhatsApp, correo electrónico, foros, comentarios en la actividad o cajón de mensajería).
1. RESPONSABILIDAD EN LA PLATAFORMA
La plataforma tiene su espacio correspondiente para cada actividad (Evidencia – evaluaciones).
Usted es responsable de todos los aspectos divulgados y compartidos en esta sesión.
2. CERTIFICACIÓN
Para certificarse debe tener todas y cada una de las actividades del cronograma en valoración A.
Los enlaces para retomarlas están dispuestos en la plataforma.
3. CUMPLIMIENTO DE LA GUÍA
Si no cumple con los lineamientos descritos en la guía de aprendizaje, su actividad será evaluada en D.
Revise la guía de aprendizaje: es el único documento habilitado para ser consultado durante el desarrollo de las actividades.
4. ÉXITO EN SU APRENDIZAJE
Su compromiso, organización y cumplimiento de las fechas le permitirán avanzar y lograr sus objetivos de formación.
El cumplimiento de estas recomendaciones contribuye a una formación exitosa y de calidad.
¡Planifique su tiempo y participe activamente!
SENA
Diapositiva 8 de 20
Español (Colombia)
Accesibilidad: todo correcto
Notas
95%
36°C
Soleado
Buscar
ESP
LAA
2:37 p. m.
10/08/2026


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
Presentar en Teams
Compartir
Pegar
Nueva diapositiva
Portapapeles
Diapositivas
Fuente
Párrafo
Formas
Organizar
Estilos rápidos
Dibujo
Edición
Crear un PDF
Adobe Acrobat
Dictar
Voz
Sensibilidad
Confidencialidad
Complementos
Diseñador
¡ATENCIÓN APRENDICES!
MEDIOS OFICIALES DE ENTREGA DE ACTIVIDADES
SENA
Más trabajo
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: elementos de propuesta comercial
Apertura: jueves, 6 de agosto de 2026, 00:00
Cierre: martes, 25 de agosto de 2026, 23:59
AA1-EV02. Propuesta comercial
Apertura: jueves, 6 de agosto de 2026, 00:00
Cierre: martes, 25 de agosto de 2026, 23:59
FORO TEMÁTICO: Propuesta de valor
Vencimiento: lunes, 8 de septiembre de 2026, 23:59
ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE 2
AA2-EV01. Cuestionario sobre: presentación de propuestas comerciales
Abre: jueves, 6 de agosto de 2026, 00:00
Cierra: lunes, 8 de septiembre de 2026, 23:59
AA2-EV02. Video sobre: programa de fidelización
Apertura: jueves, 6 de agosto de 2026, 00:00
Cierre: lunes, 8 de septiembre 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.
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.
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.
5
6
7
8
9
10
ACTIVIDADES A PRESENTAR
UNIDAD 1
Diapositiva 9 de 20
Español (Colombia)
Accesibilidad: todo correcto
Notas
95%
36°C
Soleado
Buscar
ESP
LAA
2:40 p. m.
10/08/2026


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 Formato de imagen
Presentar en Teams
Compartir
Pegar
Nueva diapositiva
Formas
Organizar
Estilos rápidos
Edición
Crear un PDF
Dictar
Sensibilidad
Complementos
Diseñador
Portapapeles
Diapositivas
Fuente
Párrafo
Dibujo
Adobe Acrobat
Voz
Confidencialidad
Complementos
6
RESPONSABILIDADES DEL APRENDIZ
7
¡ATENCIÓN APRENDIZ!
8
FECHAS DE INICIO Y CIERRE
9
¡ATENCIÓN APRENDICES!
10
ACTIVIDADES A PRESENTAR
UNIDAD 1
11
CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES
ACTIVIDADES
A PRESENTAR
UNIDAD 1
SENA
Diapositiva 10 de 20
Español (Colombia)
Accesibilidad: todo correcto
Notas
95%
36°C
Soleado
Buscar
ESP
LAA
2:41 p. m.
10/08/2026


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
Presentar en Teams
Compartir
Pegar
Nueva diapositiva
Formas
Organizar
Estilos rápidos
Edición
Crear un PDF
Dictar
Sensibilidad
Complementos
Diseñador
Portapapeles
Diapositivas
Fuente
Párrafo
Dibujo
Adobe Acrobat
Voz
Confidencialidad
Complementos
RUTA DE APRENDIZAJE - UNIDAD 1
DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN MARKETING DIGITAL
Formación que transforma vidas y potencia tu futuro
INICIO DE FORMACIÓN:
06 de agosto de 2026
FECHA LÍMITE DE RECEPCIÓN DE ACTIVIDADES:
08 de septiembre de 2026 – 11:59 pm
RUTA DE APRENDIZAJE DE LA FORMACIÓN
1 MATERIALES DE ESTUDIO
Revise los recursos disponibles en la guía de aprendizaje.
2 ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE
Desarrolle las actividades y evidencias propuestas en cada unidad.
3 EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE
Elabore y entregue las evidencias de acuerdo con las indicaciones de la guía.
4 PARTICIPACIÓN
Participe en foros, actividades colaborativas y sesiones con su instructor.
5 ENTREGA
Envíe sus evidencias únicamente por la plataforma.
UNIDAD 1
Diseñar propuesta comercial empleando técnicas persuasivas y herramientas digitales.
AA1-EV01
MAPA CONCEPTUAL
Evidencia de conocimiento
Mapa conceptual sobre: elementos de propuesta comercial.
1. Presentación / estructura inicial
2. Necesidad o problema
3. Descripción de la oferta
4. Condiciones comerciales
5. Valor agregado
6. Cierre persuasivo
ELEMENTOS DE LA PROPUESTA COMERCIAL
ENTREGA
Formato sugerido: PDF o imagen (PNG/JPG)
Nombre del archivo: AA1-EV01_Apellido_Nombres
AA1-EV02
PROPUESTA COMERCIAL
Evidencia de producto
Diseñe una propuesta comercial completa para un producto o servicio.
Incluya presentación de la empresa, necesidad del cliente, oferta, condiciones comerciales y valor agregado.
Utilice técnicas persuasivas y herramientas digitales para su presentación.
Aplica principios de marketing digital en su construcción.
ENTREGA
Formato sugerido: PDF o Word
Nombre del archivo: AA1-EV02_Apellido_Nombres
PARTICIPACIÓN EN EL FORO
Foro temático: Propuesta de valor (No calificable)
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 PARTICIPAR
Revise la guía de aprendizaje.
Lea la lista de chequeo del foro.
Escriba una participación de calidad.
Participe únicamente por la plataforma Zajuna.
UNIDAD 2
Proponer un programa de fidelización comercial basado en análisis de estrategias, comerciales de relación y beneficios para el cliente.
AA2-EV01
CUESTIONARIO
Evidencia de conocimiento
Responda preguntas sobre técnicas de comunicación, negociación y presentación.
Demuestra comprensión de los contenidos.
Herramienta formativa para la configuración de habilidades.
ENTREGA
Se responde directamente en la plataforma Zajuna.
AA2-EV02
VIDEO
Evidencia de desempeño
Desarrolle un video explicando su programa de fidelización.
Incluya estrategias, beneficios, objetivos y seguimiento.
Duración sugerida: 3 a 5 minutos.
ENTREGA
Formato sugerido: MP4
Nombre del archivo: AA2-EV02_Apellido_Nombres
IMPORTANTE
Cada evidencia tiene máximo 2 envíos.
Las actividades deben ser elaboradas por usted.
No se acepta copia, plagio ni uso de soluciones de inteligencia artificial. El SENA sanciona estas prácticas.
Para certificarse debe obtener valoración A en TODAS las actividades evaluables del curso.
SU COMPROMISO Y PARTICIPACIÓN SON CLAVES PARA SU ÉXITO
Organícese, participe activamente y cumpla cada actividad en las fechas establecidas.
Diapositiva 12 de 20
Español (Colombia)
Accesibilidad: todo correcto
Notas
95%
36°C Soleado
Buscar
ESP LAA
2:43 p. m. 10/08/2026


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
Presentar en Teams
Compartir
Pegar
Nueva diapositiva
Formas
Organizar
Estilos rápidos
Edición
Crear un PDF
Dictar
Sensibilidad
Complementos
Diseñador
Portapapeles
Diapositivas
Fuente
Párrafo
Dibujo
Adobe Acrobat
Voz
Confidencialidad
Complementos
9
10
11
12
13
14
ACTIVIDADES A PRESENTAR
UNIDAD 1
Una propuesta comercial bien estructurada comunica valor, genera confianza y conecta soluciones con necesidades.
ELEMENTOS DE LA PROPUESTA COMERCIAL
OBJETIVO
Ofrecer una solución que genere valor para el cliente y conduzca a un acuerdo mutuamente beneficioso.
SE COMPONE DE
1 PORTADA
Presenta la identidad de la propuesta de manera profesional.
incluye
Título de la propuesta
Nombre de la empresa
Nombre del cliente
Fecha
Logo / imagen corporativa
2 PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA
Genera confianza mostrando quiénes somos y nuestra trayectoria.
incluye
Misión, visión y valores
Historia y experiencia
Clientes o aliados estratégicos
Diferenciadores
Logros relevantes
3 PLANTEAMIENTO DE LA NECESIDAD
Identifica y comprende la necesidad o problema del cliente.
incluye
Contexto del cliente
Problema o necesidad específica
Causas y efectos
Impacto en el negocio
4 DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA
Presenta la solución propuesta para responder a la necesidad.
incluye
Solución propuesta
Características del producto/servicio
Beneficios para el cliente
Alcance del servicio
Entregables
5 METODOLOGÍA O PLAN DE TRABAJO
Explica cómo se llevará a cabo la solución propuesta.
incluye
Etapas o fases del proyecto
Actividades principales
Recursos y responsables
Tiempos de ejecución
Enfoque y herramientas
6 CONDICIONES COMERCIALES
Establece los acuerdos comerciales para la implementación.
incluye
Precios o inversión
Formas de pago
Plazos de entrega o ejecución
Validez de la oferta
Garantías y políticas
7 VALOR AGREGADO Y DIFERENCIADORES
Resalta lo que hace única y más valiosa la propuesta para el cliente.
incluye
Ventajas competitivas
Innovación
Servicio postventa
Acompañamiento
Fidelización del cliente
8 CIERRE PERSUASIVO Y LLAMADO A LA ACCIÓN
Motiva al cliente a tomar la decisión y avanzar hacia el acuerdo.
incluye
Conclusión y resumen de beneficios
Llamado a la acción
Agradecimiento
Datos de contacto
Próximos pasos
ESTRUCTURA INICIAL
Genera confianza y credibilidad.
CUERPO CENTRAL
Explica la necesidad, solución y cómo se ejecutará.
CIERRE
Define acuerdos, aporta valor y motiva a la acción.
RELACIONES CLAVE
La portada da la primera impresión y abre la puerta al diálogo.
La presentación de la empresa construye confianza y respaldo.
El planteamiento de la necesidad conecta con la realidad del cliente.
La descripción de la oferta muestra cómo se resuelve el problema.
La metodología evidencia capacidad y organización.
Las condiciones comerciales generan claridad y seguridad.
El valor agregado diferencia y aumenta el atractivo.
El cierre persuade y convierte la propuesta en acción.
CLAVES PARA UNA PROPUESTA EFECTIVA
Conocer profundamente al cliente y su contexto.
Comunicar beneficios, no solo características.
Ser claro, conciso y estructurado.
Demostrar credibilidad y experiencia.
Transmitir confianza y compromiso.
Ofrecer soluciones reales y medibles.
RECOMENDACIONES VISUALES
Usar colores distintos para cada bloque temático (inicio, desarrollo, cierre).
Utilizar formas para diferenciar niveles de información (óvalos, rectángulos, nubes).
Incorporar íconos para reforzar la comprensión visual.
Mantener frases cortas y precisas.
Asegurar jerarquía y conexión lógica entre los elementos.
Una propuesta comercial efectiva NO es un catálogo de productos, es una solución a la medida que genera valor y resultados.
Diapositiva 13 de 20
Español (Colombia)
Accesibilidad: todo correcto
Notas
95%
36°C
Soleado
Buscar
ESP
LAA
2:44 p. m.
10/08/2026


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
Presentar en Teams
Compartir
Pegar
Nueva diapositiva
Formas
Organizar
Estilos rápidos
Edición
Crear un PDF
Dictar
Sensibilidad
Complementos
Diseñador
Portapapeles
Diapositivas
Fuente
Párrafo
Dibujo
Adobe Acrobat
Voz
Confidencialidad
Complementos
10
ACTIVIDADES A PRESENTAR
UNIDAD 1
11
12
13
14
15
SENA
PROPUESTA COMERCIAL
PROYECTO APLICADO: EMPRESA DE IMPLEMENTOS DEPORTIVOS
Organizar una propuesta comercial de acuerdo con la delimitación de elementos que la componen, las técnicas de persuasión y las herramientas digitales, dirigida a un público objetivo específico.
OBJETIVO
Diseñar una propuesta coherente, atractiva y funcional que comunique valor y motive la toma de decisiones del cliente.
CONTEXTO DEL PROYECTO
Empresa dedicada a la venta de implementos deportivos que debe diseñar una propuesta comercial dirigida a un centro de entrenamiento especializado en CrossFit.
CROSSFIT
EMPRESA DE IMPLEMENTOS DEPORTIVOS
Ofrecer productos que se ajusten a las necesidades específicas del entrenamiento CrossFit, destacando su calidad, funcionalidad y beneficios.
CLIENTE OBJETIVO
Centro de entrenamiento especializado en CrossFit
✓ Entrenadores y atletas
✓ Alto rendimiento
✓ Buscan calidad y durabilidad
IMPORTANTE: El aprendiz puede definir su propio contexto, siempre que se mantenga dentro del marco de una propuesta comercial en entornos digitales.
FASES DEL PROYECTO
1 FASE 1: ANÁLISIS DEL CLIENTE DIGITAL
Identificar y caracterizar el público objetivo al que va dirigida la propuesta, considerando variables demográficas, psicográficas y de comportamiento.
• ¿Quién es el cliente?
• ¿Qué necesita?
• ¿Qué lo motiva?
• ¿Dónde busca información?
• ¿Cómo toma decisiones?
2 FASE 2: DEFINICIÓN DE LA OFERTA DE VALOR
Establecer el producto o servicio a presentar, destacando sus atributos diferenciadores, beneficios y ventajas competitivas.
• ¿Qué se ofrece?
• ¿Qué problema soluciona?
• ¿Qué lo hace único?
• ¿Qué beneficios aporta al cliente?
• ¿Por qué elegir esta oferta?
3 FASE 3: ESTRUCTURACIÓN DE LA PROPUESTA COMERCIAL
Organizar la propuesta con los componentes esenciales, aplicando técnicas de redacción persuasiva y narrativa estratégica.
• Introducción atractiva
• Descripción del producto/servicio
• Beneficios para el cliente
• Condiciones comerciales
• Llamado a la acción
Diapositiva 14 de 20
Español (Colombia)
Accesibilidad: todo correcto
Notas
95%
36°C
Soleado
Buscar
ESP
LAA
2:51 p. m.
10/08/2026

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
Presentar en Teams
Compartir
Pegar
Portapapeles
Nueva diapositiva
Diapositivas
Fuente
Párrafo
Formas
Organizar
Estilos rápidos
Dibujo
Edición
Crear un PDF
Adobe Acrobat
Dictar
Voz
Sensibilidad
Confidencialidad
Complementos
Diseñador

11
12
13
14
15
16

ESTRUCTURA DE LA PROPUESTA COMERCIAL

1. PORTADA

Presenta la identidad de la propuesta de manera profesional.

- Título de la propuesta
- Nombre de la empresa
- Nombre del cliente
- Fecha
- Logo / imagen corporativa



2. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

Genera confianza mostrando quiénes somos y nuestra trayectoria.

- Misión, visión y valores
- Historia y experiencia
- Clientes o aliados estratégicos
- Diferenciadores
- Logros relevantes



3. PLANTEAMIENTO DE LA NECESIDAD

Identifica y comprende la necesidad o problema del cliente.

- Contexto del cliente
- Problema o necesidad específica
- Causas y efectos
- Impacto en el negocio



4. DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA

Presenta la solución propuesta para responder a la necesidad.

- Solución propuesta
- Características del producto/servicio
- Beneficios para el cliente
- Alcance del servicio
- Entregables



5. CONDICIONES COMERCIALES

Establece los acuerdos comerciales para la implementación.

- Precios o inversión
- Formas de pago
- Plazos de entrega o ejecución
- Validez de la oferta
- Garantías y políticas



6. VALOR AGREGADO Y DIFERENCIADORES

Resalta lo que hace única y más valiosa la propuesta para el cliente.

- Ventajas competitivas
- Innovación
- Servicio postventa
- Acompañamiento
- Fidelización del cliente



7. CIERRE PERSUASIVO Y LLAMADO A LA ACCIÓN

Motiva al cliente a tomar la decisión y avanzar hacia el acuerdo.

- Conclusión y resumen de beneficios
- Llamado a la acción
- Agradecimiento
- Datos de contacto
- Próximos pasos



TÉCNICAS DE PERSUASIÓN APLICADAS

- Lenguaje claro, directo y orientado a beneficios.
- Enfoque en soluciones, no en características.
- Uso de datos, cifras y testimonios para generar credibilidad.
- Apelar a emociones y necesidades del cliente.
- Llamados a la acción efectivos y urgentes.

HERRAMIENTAS DIGITALES RECOMENDADAS

- Canva / Genially / PowerPoint: diseño visual atractivo.
- Google Docs / Drive: colaboración y almacenamiento.
- ChatGPT / Copilot: apoyo en redacción y generación de ideas.
- ActiveCampaign / Mailchimp: seguimiento y automatización.
- WhatsApp Business: comunicación directa y cierre de ventas.

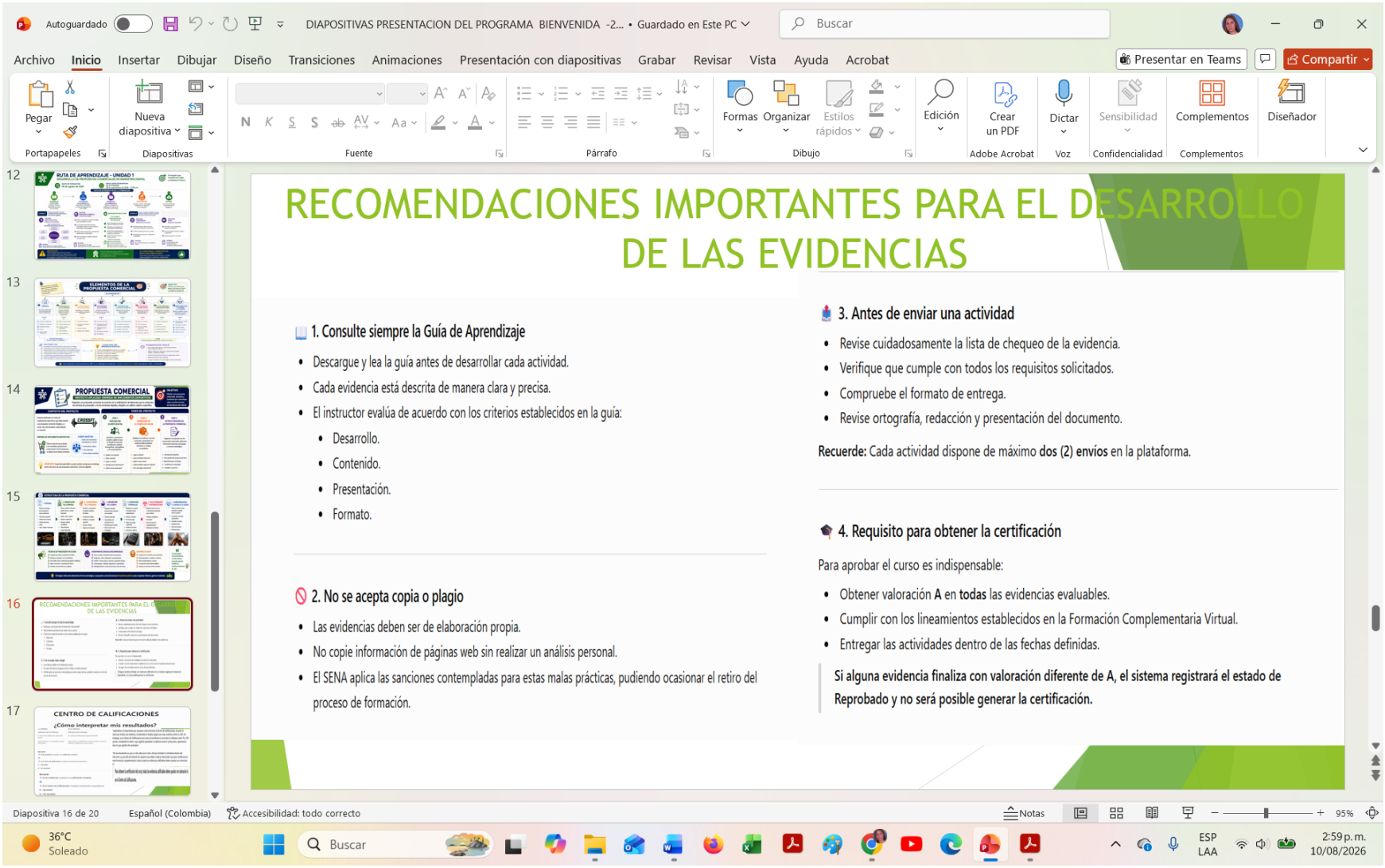
CRITERIOS DE ÉXITO

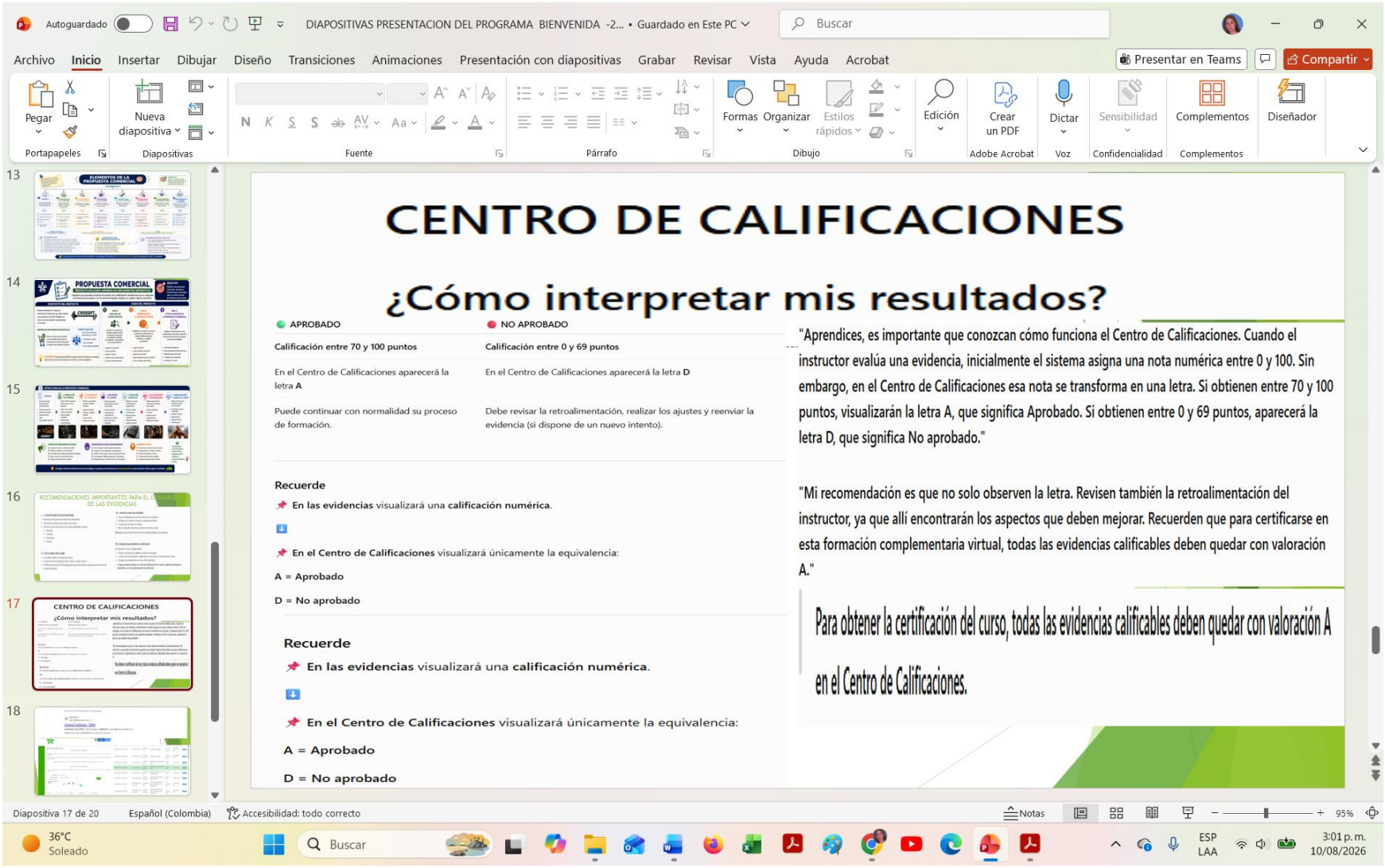
- Propuesta clara, coherente y bien estructurada.
- Mensaje persuasivo y centrado en el cliente.
- Diseño visual profesional y atractivo.
- Uso adecuado de herramientas digitales.
- Llamado a la acción que motive la decisión.

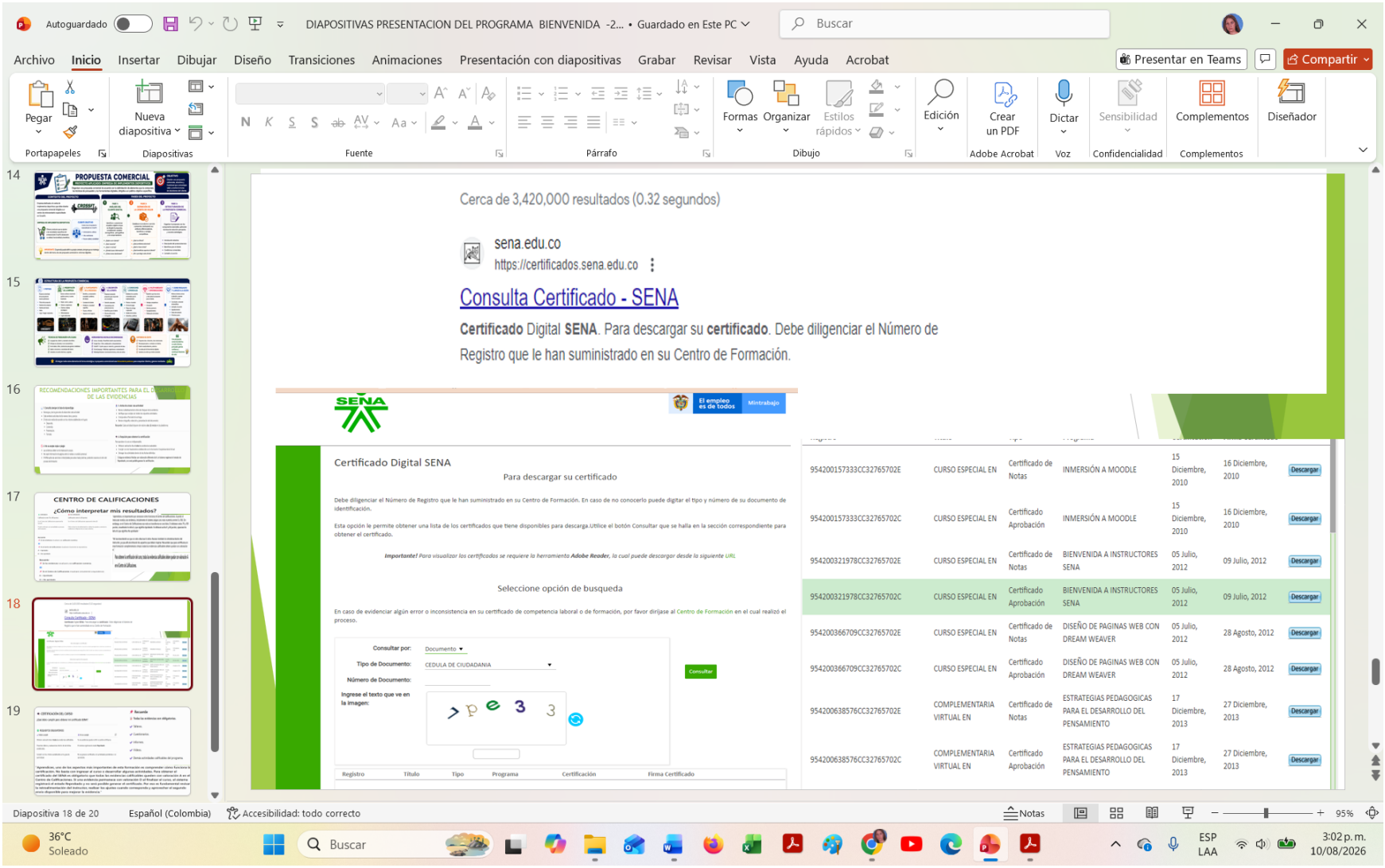
> Una propuesta comercial efectiva no solo informa, persuade, genera confianza y construye relaciones de valor.

Al integrar todos estos elementos de forma estratégica, tu propuesta comercial será una **herramienta poderosa** para conquistar clientes y generar resultados.

Diapositiva 15 de 20
Español (Colombia)
Accesibilidad: todo correcto
Notas
95%
36°C Soleado
Buscar
ESP LAA
2:55 p. m. 10/08/2026


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
Presentar en Teams
Compartir
Pegar
Portapapeles
Nueva diapositiva
Diapositivas
Fuente
Párrafo
Formas
Organizar
Estilos rápidos
Dibujo
Edición
Crear un PDF
Adobe Acrobat
Dictar
Voz
Sensibilidad
Confidencialidad
Complementos
Diseñador
12
13
14
15
16
17
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 Reprobado y no será posible generar la certificación.
Diapositiva 16 de 20
Español (Colombia)
Accesibilidad: todo correcto
Notas
95%
36°C
Soleado
Buscar
ESP
LAA
2:59 p. m.
10/08/2026


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
Presentar en Teams
Compartir
Pegar
Nueva diapositiva
Formas
Organizar
Estilos rápidos
Edición
Crear un PDF
Dictar
Sensibilidad
Complementos
Diseñador
Portapapeles
Diapositivas
Fuente
Párrafo
Dibujo
Adobe Acrobat
Voz
Confidencialidad
Complementos
13
14
15
16
17
18
CENTRO DE CALIFICACIONES
¿Cómo interpretar mis resultados?
APROBADO
Calificación entre 70 y 100 puntos
En el Centro de Calificaciones aparecerá la letra A
Puede continuar con normalidad su proceso de formación.
NO APROBADO
Calificación entre 0 y 69 puntos
En el Centro de Calificaciones aparecerá la letra D
Debe revisar la retroalimentación, realizar los ajustes y reenviar la evidencia (si dispone de un nuevo intento).
Recuerde
En las evidencias visualizará una calificación numérica.
En el Centro de Calificaciones visualizará únicamente la equivalencia:
A = Aprobado
D = No aprobado
"Aprendices, es importante que conozcan cómo funciona el Centro de Calificaciones. Cuando el instructor evalúa una evidencia, inicialmente el sistema asigna una nota numérica entre 0 y 100. Sin embargo, en el Centro de Calificaciones esa nota se transforma en una letra. Si obtienen entre 70 y 100 puntos, visualizarán la letra A, que significa Aprobado. Si obtienen entre 0 y 69 puntos, aparecerá la letra D, que significa No aprobado."
"Mi recomendación es que no solo observen la letra. Revisen también la retroalimentación del instructor, ya que allí encontrarán los aspectos que deben mejorar. Recuerden que para certificarse en esta formación complementaria virtual, todas las evidencias calificables deben quedar con valoración A."
Para obtener la certificación del curso, todas las evidencias calificables deben quedar con valoración A en el Centro de Calificaciones.
Diapositiva 17 de 20
Español (Colombia)
Accesibilidad: todo correcto
Notas
95%
36°C
Soleado
Buscar
ESP
LAA
3:01 p. m.
10/08/2026


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
Presentar en Teams
Compartir
Pegar
Nueva diapositiva
Portapapeles
Diapositivas
Fuente
Párrafo
Formas
Organizar
Estilos rápidos
Dibujo
Edición
Crear un PDF
Adobe Acrobat
Dictar
Voz
Sensibilidad
Confidencialidad
Complementos
Diseñador
14
15
16
17
18
19
Cerca de 3,420,000 resultados (0.32 segundos)
sena.edu.co
https://certificados.sena.edu.co
Consulta Certificado - SENA
Certificado Digital SENA. Para descargar su certificado. Debe diligenciar el Número de Registro que le han suministrado en su Centro de Formación.
El empleo es de todos
Mintrabajo
Certificado Digital SENA
Para descargar su certificado
Debe diligenciar el Número de Registro que le han suministrado en su Centro de Formación. En caso de no conocerlo puede digitar el tipo y número de su documento de identificación.
Esta opción le permite obtener una lista de los certificados que tiene disponibles para descarga.Utilice el botón Consultar que se halla en la sección correspondiente para obtener el certificado.
Importante! Para visualizar los certificados se requiere la herramienta Adobe Reader, la cual puede descargar desde la siguiente URL
Seleccione opción de busqueda
En caso de evidenciar algún error o inconsistencia en su certificado de competencia laboral o de formación, por favor dirijase al Centro de Formación en el cual realizó el proceso.
Consultar por: Documento
Tipo de Documento: CEDULA DE CIUDADANIA
Número de Documento:
Ingrese el texto que ve en la imagen:
Consultar
Registro Titulo Tipo Programa Certificación Firma Certificado
954200157333CC32765702E CURSO ESPECIAL EN Certificado de Notas INMERSIÓN A MOODLE 15 Diciembre, 2010 16 Diciembre, 2010 Descargar
954200157333CC32765702C CURSO ESPECIAL EN Certificado Aprobación INMERSIÓN A MOODLE 15 Diciembre, 2010 16 Diciembre, 2010 Descargar
954200321978CC32765702E CURSO ESPECIAL EN Certificado de Notas BIENVENIDA A INSTRUCTORES SENA 05 Julio, 2012 09 Julio, 2012 Descargar
954200321978CC32765702C CURSO ESPECIAL EN Certificado Aprobación BIENVENIDA A INSTRUCTORES SENA 05 Julio, 2012 09 Julio, 2012 Descargar
954200366709CC32765702E CURSO ESPECIAL EN Certificado de Notas DISEÑO DE PAGINAS WEB CON DREAM WEAVER 05 Julio, 2012 28 Agosto, 2012 Descargar
954200366709CC32765702C CURSO ESPECIAL EN Certificado Aprobación DISEÑO DE PAGINAS WEB CON DREAM WEAVER 05 Julio, 2012 28 Agosto, 2012 Descargar
954200638576CC32765702E COMPLEMENTARIA VIRTUAL EN Certificado de Notas ESTRATEGIAS PEDAGOGICAS PARA EL DESARROLLO DEL PENSAMIENTO 17 Diciembre, 2013 27 Diciembre, 2013 Descargar
954200638576CC32765702C COMPLEMENTARIA VIRTUAL EN Certificado Aprobación ESTRATEGIAS PEDAGOGICAS PARA EL DESARROLLO DEL PENSAMIENTO 17 Diciembre, 2013 27 Diciembre, 2013 Descargar
Diapositiva 18 de 20
Español (Colombia)
Accesibilidad: todo correcto
Notas
95%
36°C Soleado
Buscar
ESP LAA
3:02 p. m. 10/08/2026