TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: ANDRES FELIPE ARISMENDI MONDRAGON

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE TECNOLOGIAS AGROINDUSTRIALES

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

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

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3576837 - 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 : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3576833 - 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 : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3576834 - 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 : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3576823 - 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 :	40,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	160,00

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: ANDRES FELIPE ARISMENDI MONDRAGON

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE TECNOLOGIAS AGROINDUSTRIALES