CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	**X**	Pública Clasificada		Pública Reservada	

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Bogotá, 30 de agosto de 2026

Señor(a)
JOHANY ANDRES CASALINAS GÒMEZ
Supervisor(a) contrato nro. CO1.PCCNTR.8880976 de 2026
Coordinador Virtualizacion
Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información
Bogotá D, C

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual mes agosto del año 2026

Referencia: CO1.PCCNTR.8880976 del año 2026

Jesús Enrique Quijano Caicedo, identificado con la cédula de ciudadanía No. 79408070 de Bogotá en mi calidad de Contratista del SENA, (dependencia Virtualización), en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia CO1.PCCNTR.8880976 de (06) de (febrero) del año 2026, 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 QUINIENTOS OCHENTA Y CINCO MIL OCHOCIENTOS DOS PESOS M/CTE. ($48.638.303). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) un primer pago en el mes de febrero por valor de TRESCIENTOS QUINCE MIL OCHOCIENTOS TREINTA Y TRES PESOS M/CTE. ($4.105.831). B) nueve (9) pagos iguales en los meses marzo a noviembre por valor de CUATRO MILLONES SETECIENTOS TREINTA Y SIETE MIL CUATROCIENTOS NOVENTA Y SIETE PESOS M/CTE. ($4.737.497). C) un último pago en el

mes de diciembre por valor de UN MILLON OCHOCIENTOS NOVENTA Y CUATRO MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y NUEVE PESOS M/CTE. ($1.894.999).

Plazo: Será hasta el (12) de (diciembre) de 2026.

Objeto: Prestar los servicios personales de carácter temporal, para atender la formación complementaria en las competencias técnicas relacionadas con la red de conocimiento logística y transporte en la modalidad presencial y/o virtual, dando cumplimiento a los lineamientos, procesos y metodologías de la Formación Profesional Integral, de acuerdo con los requerimientos del Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información .

Ejecución mensual de actividades

	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1.	Desarrollar actividades de apoyo en la planeación de los procesos de la competencia asignada por la supervisión, según la modalidad en la que se oriente el programa, de acuerdo con las necesidades del servicio, las cuales contemplan las jornadas académicas y sedes adscritas que maneje el centro de formación, en la red de conocimiento y área	Se cumplió con las actividades y compromisos de la formación profesional integral para programas de Formación Complementaria, de Técnicas en Ventas , en la modalidad virtual aplicando metodologías y estrategias de la	Cumplimiento de la programación de acuerdo al horario asignado por la coordinación con (4) fichas asignadas, las fichas de Técnicas en Ventas, 3561832,3561843,3561844, 3561845 para un total de 320 aprendices

	temática citada en el objeto contractual	formación , a las fichas de caracterización 3561832,3561843,3561844, 3561845	Ver evidencia Archivo /Cronogramas. 07.AGOSTO
2.	Ejecutar los lineamientos establecidos en la Guía Orientación Formación ambientes virtuales de aprendizaje GFPI-G-014 vs.4 o el procedimiento que se encuentre vigente para la modalidad de formación virtual: "Cumplir con la Ejecución de la Formación que se asigne para el acompañamiento de aprendices en Ambientes Virtuales de Aprendizaje según lo descrito en el instructivo para orientar el desempeño … del instructor en Ambientes Virtuales de Aprendizaje SENA, entregado por	Se impartió la programación según los lineamientos de la nueva guía Orientación Formación ambientes virtuales de aprendizaje GFPI-G-014 vs.4, y el cronograma a los programas de formación complementaria virtual Fichas,3561832,3561843,3561844, 3561845	Evaluación de 160 evidencias en Plataforma ZAJUNA en los cursos de formación complementaria fichas **Técnicas en Ventas,** 3561832,3561843,3561844, 3561845 Cinco (16) sesiones en línea programadas para el mes, como espacios de formación y de las actividades en la plataforma ZAJUNA y realizadas por medio de la plataforma Teams.

	la Dirección de Formación Profesional”		Un (1) foro y mensajería en la plataforma Zajuna. Seguimiento al centro de calificaciones en plataforma Zajuna para 320 aprendices. Se publicó (72) anuncios en la plataforma Zajuna de las fichas asignadas Envió (120) correos de seguimiento del proceso de formación. 07.AGOSTO Ver evidencia Archivo obligaciones contractuales
3.	Realizar el seguimiento y evaluación de la etapa productiva de acuerdo a la Guía GFPI_G_040 “Guía etapa productiva proceso formativo”, GFPI_G_014 “Guía	Para el periodo objeto de este pago, la necesidad del servicio no requirió ejecutar actividades,	Para el periodo objeto de este pago, la necesidad del servicio no requirió ejecutar actividades,

	orientación formación ambientes virtuales de aprendizaje", Reglamentos del aprendiz y demás instructivos, guías, formatos y lineamientos que regulen el seguimiento, en caso de que sea asignado.	correspondientes a esta actividad	correspondientes a esta actividad
4.	Realizar la evaluación de los aprendices acorde a la normatividad y registrarlos oportunamente en los aplicativos dispuestos por la entidad.	Se realizó la evaluación de evidencias de aprendizaje en la plataforma ZAJUNA	Evaluación y verificación de evidencias en plataforma Zajuna: AA1-EV01. Cuestionario. Técnicas de negociación y perfil de clientes. AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de productos de consumo masivo. AA1-EV03. Cuestionario. Proceso de venta.

			AA1-EV04. Foro temático: tipos de negociaciones. AA2-EV02. Presentación: comparativo cierre de ventas AIDA vs SPIN. A2-EV03. Cuestionario. Proceso de negociación. AA2-EV04. Documento: análisis del resultado de ventas. Evaluación de 160 evidencias en Plataforma ZAJUNA en los cursos de formación complementaria fichas Técnicas en Ventas, 3561832,3561843,3561844, 3561845 Se emitió juicios de evaluación a 170

			aprendices en SOFIA PLUS para los siguientes resultados de aprendizaje: RAP 260101021-01. Realizar el proceso de la venta de productos y servicios siguiendo procedimientos para negociar un producto o servicio en un mercado específico. RAP 260101021-02. Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes. RAP 260101021-03. Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos

			en la negociación con los clientes. RAP 260101021-04. Evaluar el proceso de negociación, teniendo en cuenta, las condiciones del mercado y políticas de la empresa RAP Identificar emociones que experimenta el ser humano, mediante la expresión de sentimientos, pensamientos y comportamientos, acordes con las exigencias de la convivencia basada en principios y valores Humanos

			RAP Identificar la madurez emocional como el factor que posibilita a un ser humano estabilizar los estados emocionales para alcanzar el éxito y lograr la mejor proyección personal y profesional 07.AGOSTO
5.	Reportar las novedades académicas y/o disciplinarias de los aprendices asignados a la coordinación.	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.	Participar en los comités de evaluación y seguimiento a los aprendices cuando se requiera.	Para el periodo del informe, no se ejecutaron acciones referentes, al	Para el periodo del informe, no se ejecutaron acciones referentes, al

		cumplimiento de esta obligación	cumplimiento de esta obligación
7.	Implementar las estrategias para preparar, orientar, evaluar y apoyar el aprendizaje utilizando las herramientas y métodos definidos por la entidad	Se acompañó permanentemente en el proceso de aprendizaje y formación en las competencias en las fichas de caracterización asignadas de Técnica en Ventas, 3561832,3561843,3561844, 3561845	Dieciséis (16) sesiones en línea programadas para el mes, como espacios de formación y de las actividades en la plataforma ZAJUNA y realizadas por medio de la plataforma Teams, para las actividades de aprendizaje: Evaluación y verificación de evidencias en plataforma Zajuna: AA1-EV01. Cuestionario. Técnicas de negociación y perfil de clientes. AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de

			productos de consumo masivo. AA1-EV03. Cuestionario. Proceso de venta. AA1-EV04. Foro temático: tipos de negociaciones. AA2-EV02. Presentación: comparativo cierre de ventas AIDA vs SPIN. A2-EV03. Cuestionario. Proceso de negociación. AA2-EV04. Video documento: análisis del resultado de ventas. Evaluación de 160 evidencias en Plataforma ZAJUNA en los cursos de formación complementaria fichas

			Técnicas en Ventas, 3561832,3561843,3561844, 3561845 Se enviaron correos de retención a 150 aprendices que aún no ingresan a la formación, a través del correo institucional OUTLOOK 07.AGOSTO
8.	Apoyar las actividades relacionadas con el desarrollo curricular de los programas de formación asociados con la línea medular que imparte el centro, de acuerdo con la necesidad y las tendencias del sector.	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
9.	Formular, ejecutar y evaluar cuando sea necesario, las actividades derivadas de los	Para el periodo del informe, no se ejecutaron acciones	Para el periodo del informe, no se ejecutaron acciones

	procesos de autoevaluación y registro calificado de los programas de formación en los tiempos establecidos por el centro de formación, la Dirección General y el Ministerio de Educación Nacional, para la actualización de planes y programas de formación, en sintonía con las necesidades del entorno y su especialidad	referentes, al cumplimiento de esta obligación	referentes, al cumplimiento de esta obligación
10.	Aplicar y hacer cumplir lo establecido en el reglamento del aprendiz.	Se aplicó el reglamento del aprendiz en aspectos como recordar los deberes de los aprendices SENA y en aspectos tan sencillos como: -El saludo y la despedida al inicio y finalización de	https://youtu.be/NVf3yfDQcpY https://youtu.be/N3ou-WZ32z8 https://youtu.be/KUziGdMaEUE https://youtu.be/FHPloeOxtoo https://youtu.be/VjWbKay3YLo 07.AGOSTO

		la clase o sesión en línea. -El trato respetuoso con los aprendices tanto dentro como fuera del ambiente de aprendizaje, e incentivo este trato entre los estudiantes. Se recordó a los aprendices las normas de Netiqueta en el ambiente de formación LMS.	
11.	Apoyar la promoción de los programas de Formación Profesional Integral y participar en actividades de divulgación tecnológica.	Envió de correos de divulgación de programas,	Envió de correos de divulgación de programas, Plan de Mercadeo, ID 2356813, Técnicas en ventas-ID 2356814, Apropiación de

			requerimientos Logísticos en el E-commerce _ID 2356827, Caracterización de Audiencia para Campañas Digitales ID 2356828
12.	Presentar oportunamente los informes y reportes requeridos sobre las actividades formativas, usando los formatos y plataformas indicadas por el SENA.	Diligenciamiento formatos GTH-F-062_Formato_mensual _de_ejecución_contrat ual_v-10	Informe mensual de ejecución contractual mes de Agosto 2026 07.AGOSTO
13.	Participar en las actividades convocadas por la supervisión relacionados con la ejecución del objeto contractual.	Se asistió a la reunión de coordinación académica, de generalidades seguimiento complementaria reinducción relacionada con los procesos	Se participó en la reunión el 14/06/2026 a las 3:30 p.m. de forma virtual. https://teams.microsoft.com /meet/243415130286908?p= R8KKLdxBOFG8PetaZR

		administrativos y el seguimiento correspondiente a la formación complementaria virtual .	
14.	Velar por el buen uso de los elementos y equipos ubicados en el lugar donde se preste el servicio.	En la formación virtual se realizó trabajo en casa, teletrabajo	En la formación virtual se realizó trabajo en casa, teletrabajo, por lo tanto, no hay evidencias
15.	Garantizar la participación de aprendices y participar en las actividades programadas por el grupo de Bienestar al Aprendiz.	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
16.	Aplicar los procesos y procedimientos establecidos por la entidad, para la gestión	Para el periodo del informe, no se ejecutaron acciones referentes, al	Para el periodo del informe, no se ejecutaron acciones referentes, al

	documental relacionada con el objeto contractual.	cumplimiento de esta obligación	cumplimiento de esta obligación
17.	Las demás que sean necesarias para el cumplimiento del 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

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.

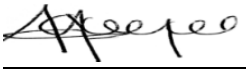
ÍTEM	NRO. DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1				
2				

Para efectos del presente informe, se adjuntan las certificaciones de antecedentes correspondientes, con las fechas que se relacionan a continuación:

- **Certificación de antecedentes fiscales: 19/08/2026**
- **Certificación de antecedentes penales: 20/08/2026**
- **Certificación de antecedentes disciplinarios: 20/08/2026**
- **Certificación de registro nacional de medidas correctivas 20/08/2026**

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: (i) Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales, (ii) los desplazamientos realizados y (iii) el pago de la planilla de seguridad social y parafiscal nro. No. 94072486 de la planilla, expedido por Mi Planilla.com referente al mes de julio de 2026.

Cordialmente,



Jesús Enrique Quijano Caicedo
Nombre y firma
Contratista
C.C. No.79408070 de Bogotá



JOHANY ANDRES CASALINAS GÒMEZ
Nombres y Apellidos
Supervisor(a) Contrato No. CO1.PCCNTR.7388551 de **2026**
Instructor G14
CC8085036

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 miércoles 19 de agosto de 2026, a las 23:54:19, el número de identificación, relacionado a continuación, NO SE ENCUENTRA REPORTADO COMO RESPONSABLE FISCAL.

Tipo Documento	Cédula de Ciudadanía
No. Identificación	79408070
Código de Verificación	79408070260819235419

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 12:01:26 AM horas del 20/08/2026, el ciudadano identificado con:
Cédula de Ciudadanía Nº **79408070**
Apellidos y Nombres: **QUIJANO CAICEDO JESUS ENRIQUE**

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.

DIJIN

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.

PROCURADURÍA GENERAL DE LA NACIÓN
COLOMBIA

CERTIFICADO DE ANTECEDENTES

CERTIFICADO ORDINARIO
No. 301458567

PIB
00:04:23

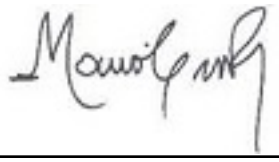
Bogotá DC, 20 de agosto del 2026

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) JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO identificado(a) con Cédula de ciudadanía número 79408070:

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.

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, 20/08/2026 12:07:12 a. m. el ciudadano con Cédula de Ciudadanía Nº. **79408070** y Nombre: **JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO.**

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. **146018622** . 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

Policía Nacional de Colombia
Dirección General - Carrera 59 # 26 - 21
Centro Administrativo Nacional CAN , Bogotá D.C
Línea de atención: 018000-910112

GOV.CO

ANEXO ACTIVIDADES REALIZADAS PARA LA FORMACIÒN_FICHAS ASIGNADAS AGOSTO 2026

JESUS ENRIQUE QUIJANO C

De acuerdo a programación de la coordinación de agosto de 2026 en Virtualizacion, con las fichas asignadas Técnicas en Ventas, 3561832,3561844,3561844,3561845.

Las acciones que se desarrollaron, se hicieron de acuerdo al documento de calidad Guía de Orientación de la Formación Virtual del SENA y el procedimiento de formación profesional publicado en el espacio de Compromiso, y el Reglamento del Aprendiz

Para esta programación de agosto se publicaron anuncios de sesiones en línea, invitando a los aprendices a estas actividades de orientación de la formación, para el desarrollo de actividades técnicas de la Guía de Aprendizaje, para las actividades de aprendizaje AA1. Establecer y estructurar técnicas de negociación de acuerdo con las características del cliente, AA2. Proyectar el plan de cierre de ventas, de acuerdo con la estrategia de negociación definida identificando al consumidor. y resultados de aprendizaje, 260101021-01. Realizar el proceso de la venta de productos y servicios siguiendo procedimientos para negociar un producto o servicio en un mercado específico , 260101021-02. Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes, 260101021-03. Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes, y 260101021-04. Evaluar el proceso de negociación, teniendo en cuenta, las condiciones del mercado y políticas de la empresa. Para las cuales se plantearon las siguientes actividades de aprendizaje:

AA1-EV01. Cuestionario. Técnicas de negociación y perfil del cliente, AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de productos de consumo masivo, AA1-EV03. Cuestionario. Proceso de venta, AA1-EV04. Foro temático: tipos de negociaciones, AA2-EV02. Presentación: comparativo cierre de ventas AIDA vs SPIN, AA2-EV03. Cuestionario. Proceso de negociación, AA2-EV04. Video documento: análisis del resultado de ventas.

Para el desarrollo de la formación con las actividades de aprendizaje, enunciadas se ejecutó lo siguiente:

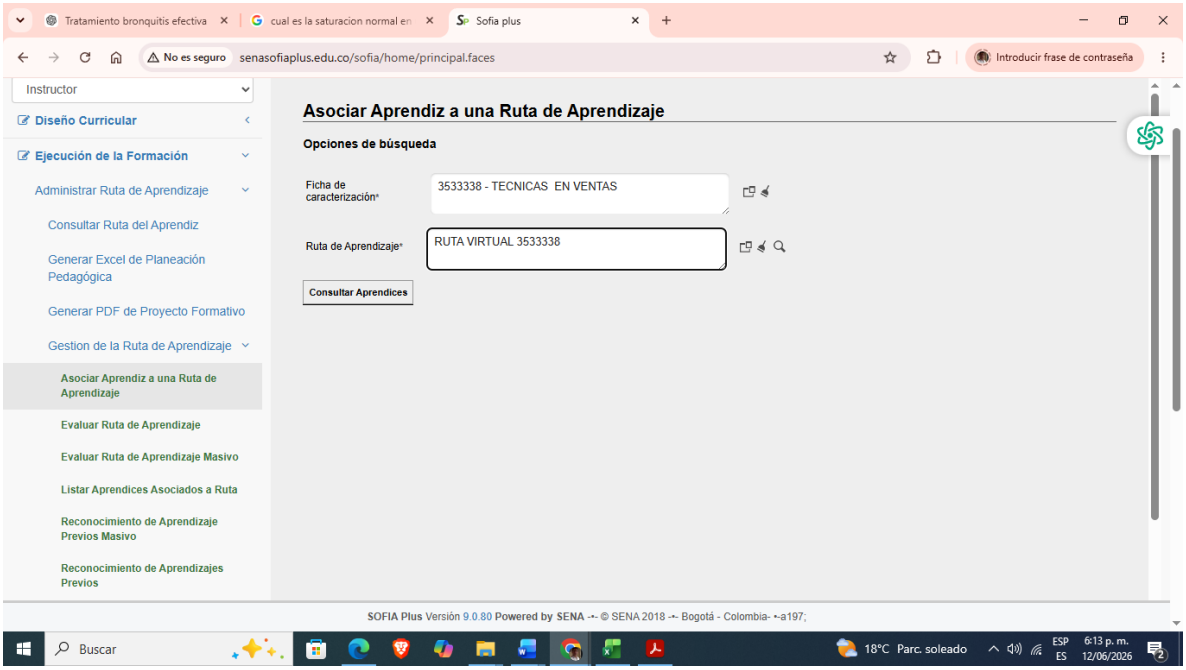
AL INICIO DEL PROGRAMA

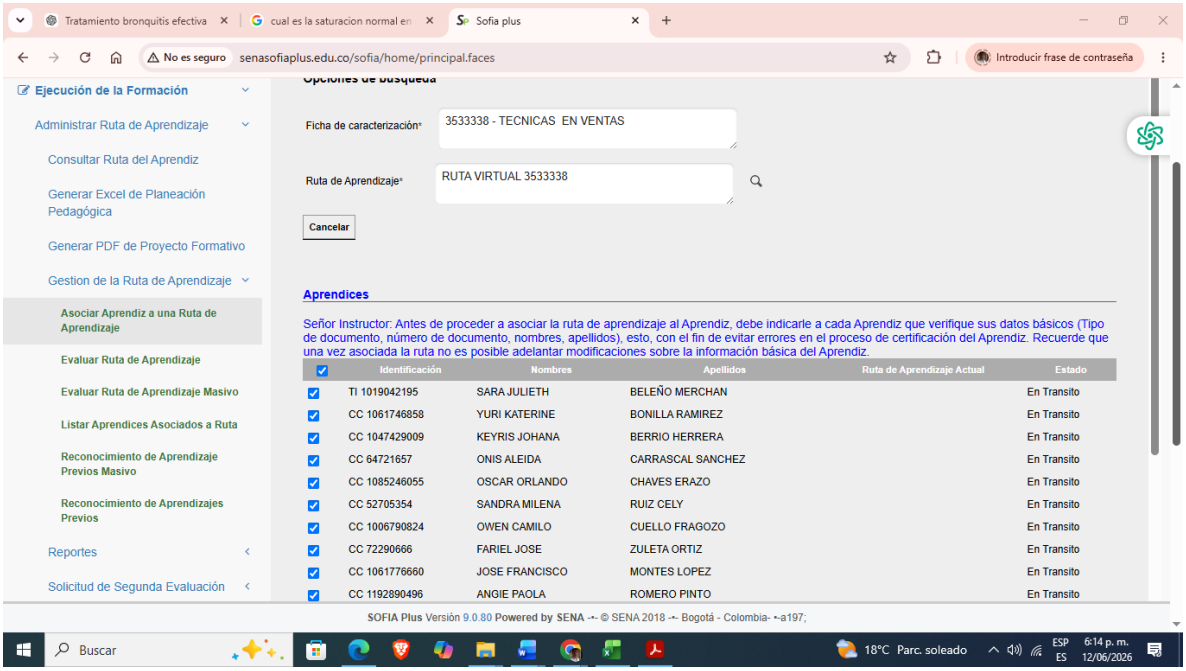
Comunicación de Bienvenida

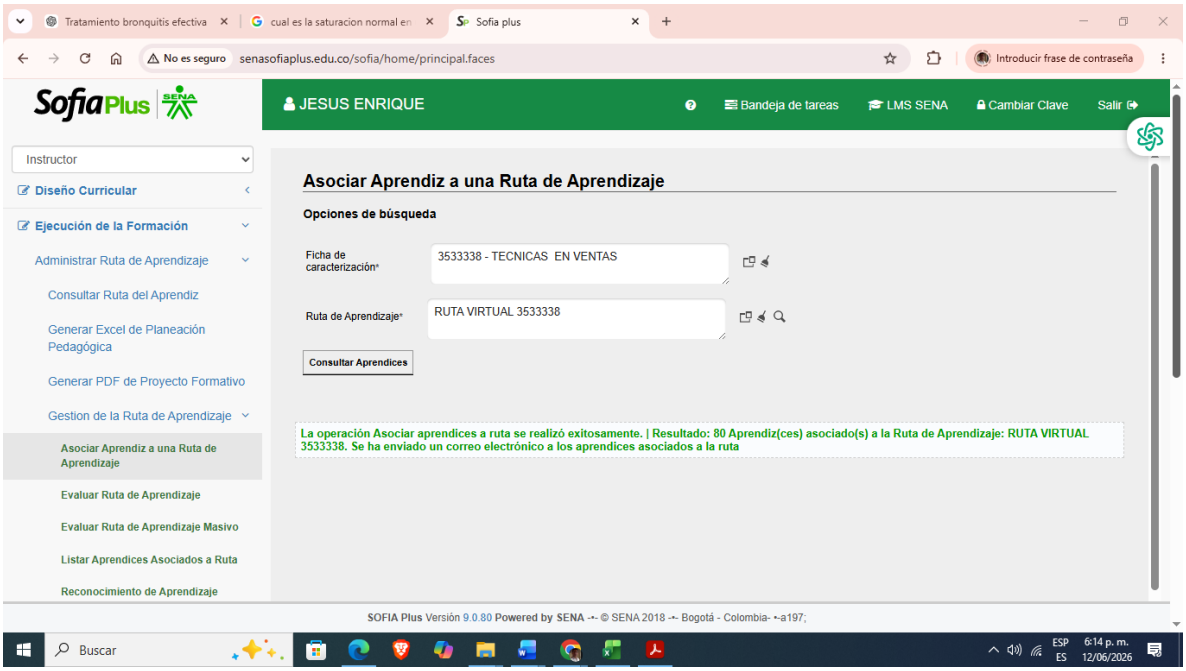
ENVIO DE CORREO APRENDICES INICIO DE LA FORMACION, FICHAS 3561832,3561844, 3561844,3561845.

ASOCIACION RUTA DE APRENDIZAJE Y ENVIO CORREO ELECTRONICO FICHA 3561832

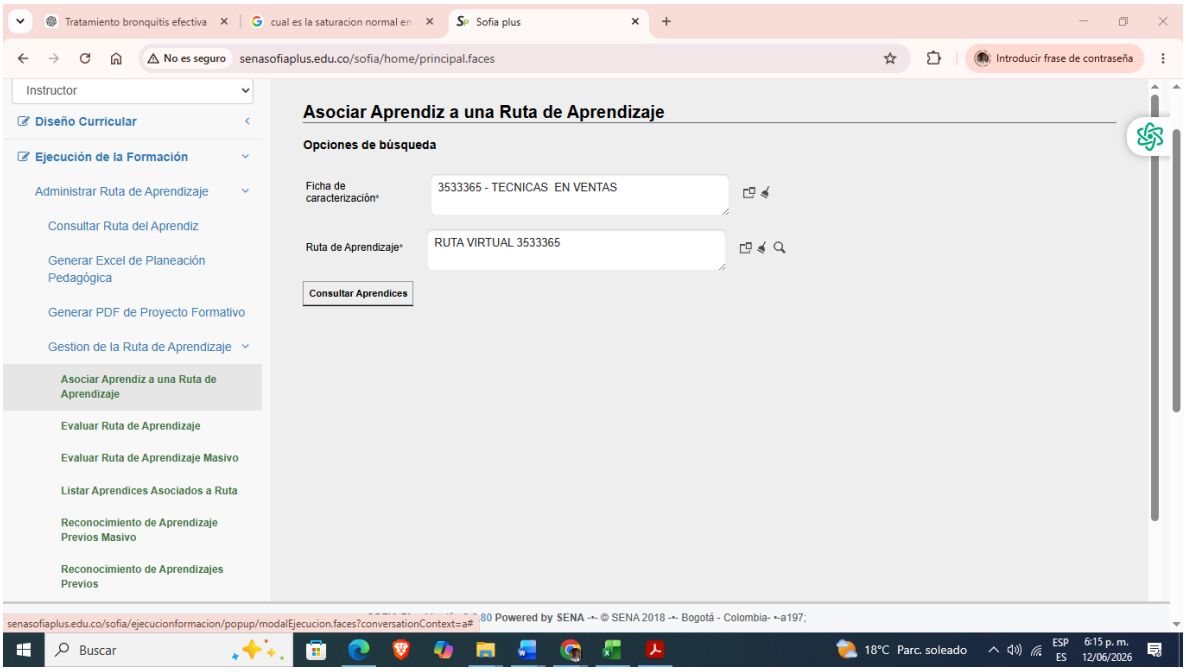
PANTALLAZOS ASOCIACION FICHAS A RUTA DE APRENDIZ

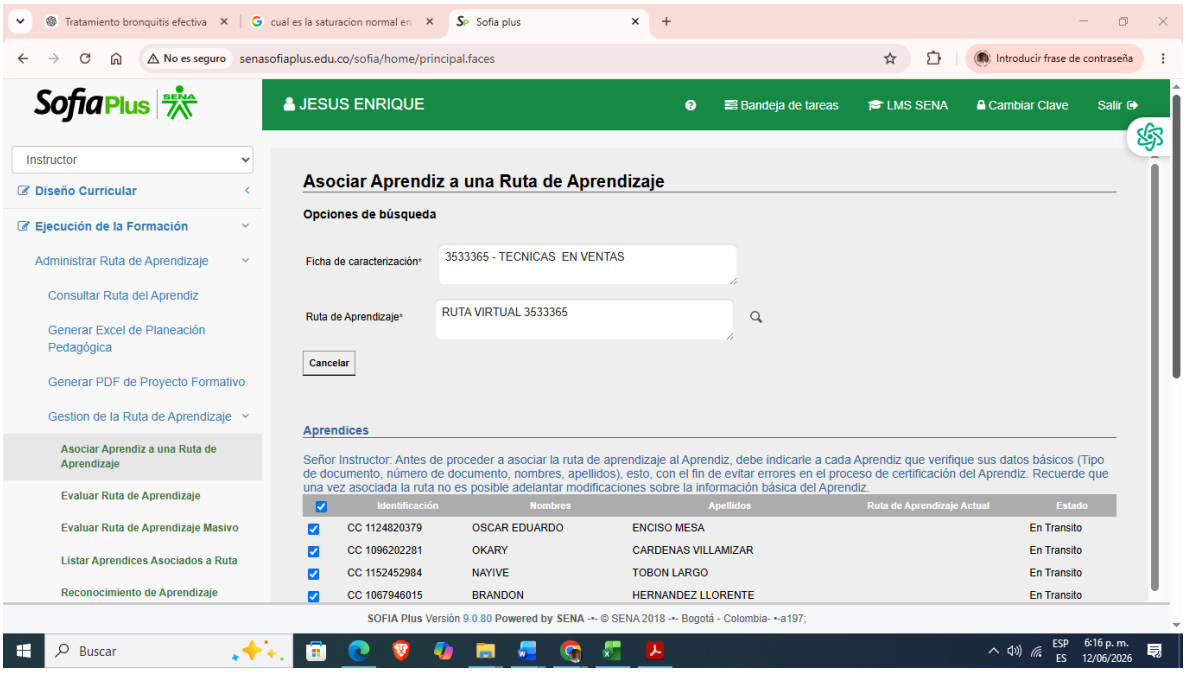


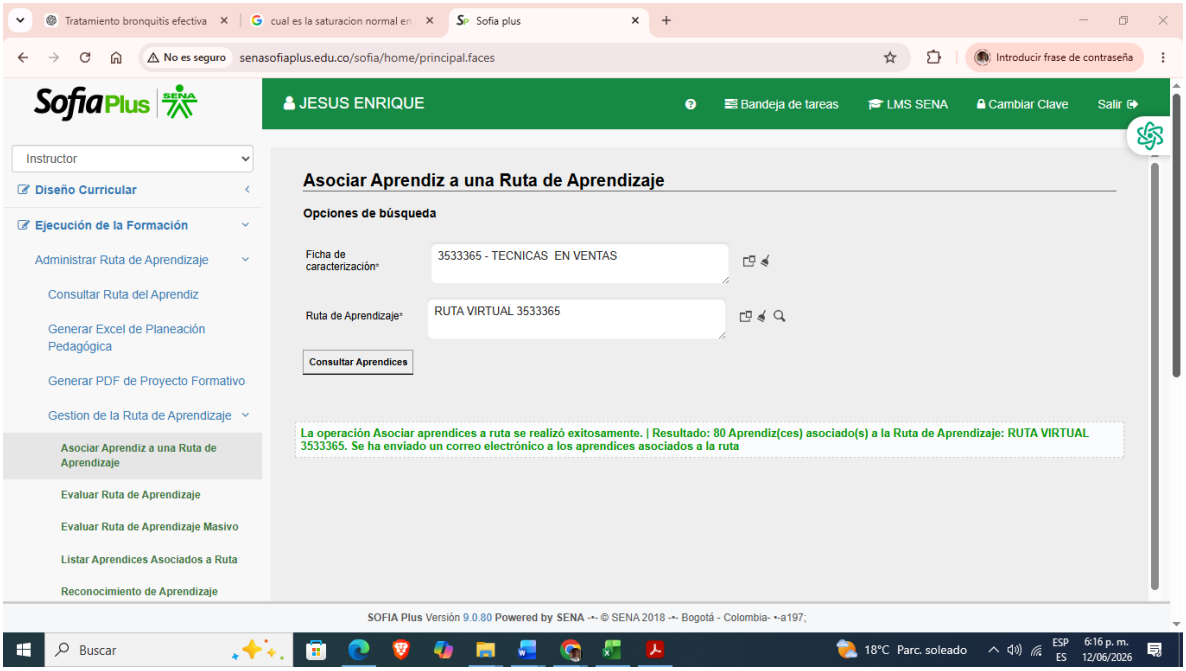

Tratamiento bronquitis efectiva
cual es la saturacion normal en
Sofia plus
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Introducir frase de contraseña
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3533338 - TECNICAS EN VENTAS
Ruta de Aprendizaje*
RUTA VIRTUAL 3533338
Cancelar
Aprendices
Señor Instructor: Antes de proceder a asociar la ruta de aprendizaje al Aprendiz, debe indicarle a cada Aprendiz que verifique sus datos básicos (Tipo de documento, número de documento, nombres, apellidos), esto, con el fin de evitar errores en el proceso de certificación del Aprendiz. Recuerde que una vez asociada la ruta no es posible adelantar modificaciones sobre la información básica del Aprendiz.
Identificación
Nombres
Apellidos
Ruta de Aprendizaje Actual
Estado
TI 1019042195 SARA JULIETH BELEÑO MERCHAN En Transito
CC 1061746858 YURI KATERINE BONILLA RAMIREZ En Transito
CC 1047429009 KEYRIS JOHANA BERRIO HERRERA En Transito
CC 64721657 ONIS ALEIDA CARRASCAL SANCHEZ En Transito
CC 1085246055 OSCAR ORLANDO CHAVES ERAZO En Transito
CC 52705354 SANDRA MILENA RUIZ CELY En Transito
CC 1006790824 OWEN CAMILO CUELLO FRAGOZO En Transito
CC 72290666 FARIEL JOSE ZULETA ORTIZ En Transito
CC 1061776660 JOSE FRANCISCO MONTES LOPEZ En Transito
CC 1192890496 ANGIE PAOLA ROMERO PINTO En Transito
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a197;
Buscar
18°C Parc. soleado
ESP ES
6:14 p. m. 12/06/2026


Tratamiento bronquitis efectiva
cual es la saturacion normal en
Sofia plus
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Introducir frase de contraseña
SofiaPlus
JESUS ENRIQUE
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3533338 - TECNICAS EN VENTAS
Ruta de Aprendizaje*
RUTA VIRTUAL 3533338
Consultar Aprendices
La operación Asociar aprendices a ruta se realizó exitosamente. | Resultado: 80 Aprendiz(ces) asociado(s) a la Ruta de Aprendizaje: RUTA VIRTUAL 3533338. Se ha enviado un correo electrónico a los aprendices asociados a la ruta
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a197;
Buscar
ESP ES
6:14 p. m. 12/06/2026

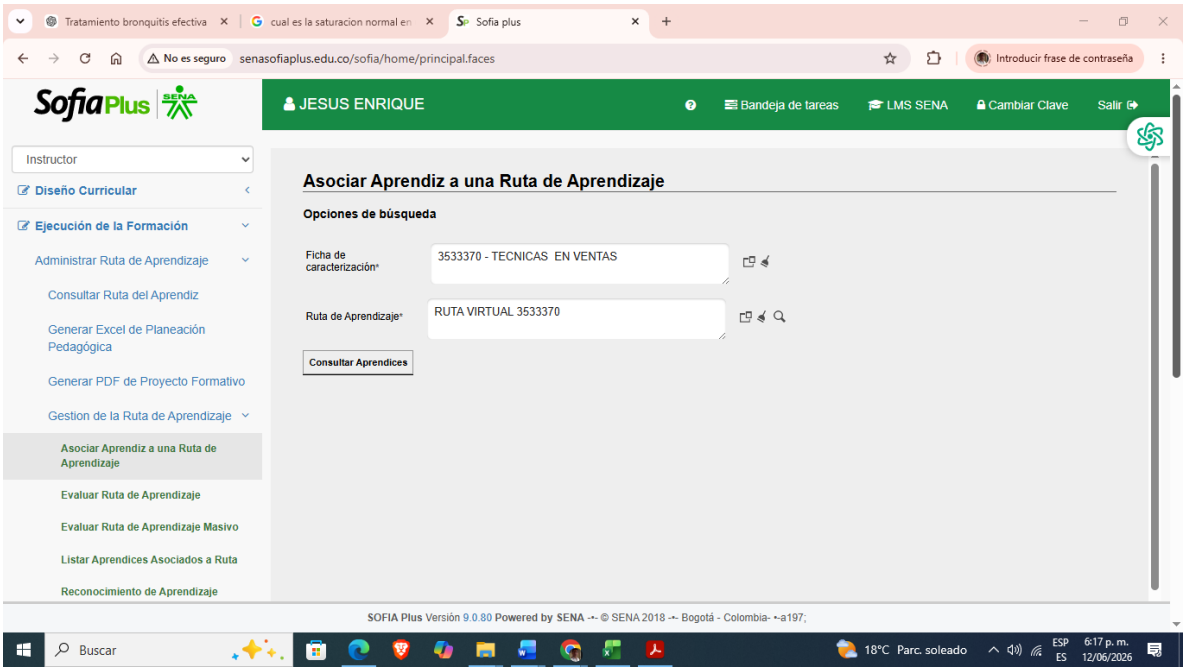
FICHA 3561832,

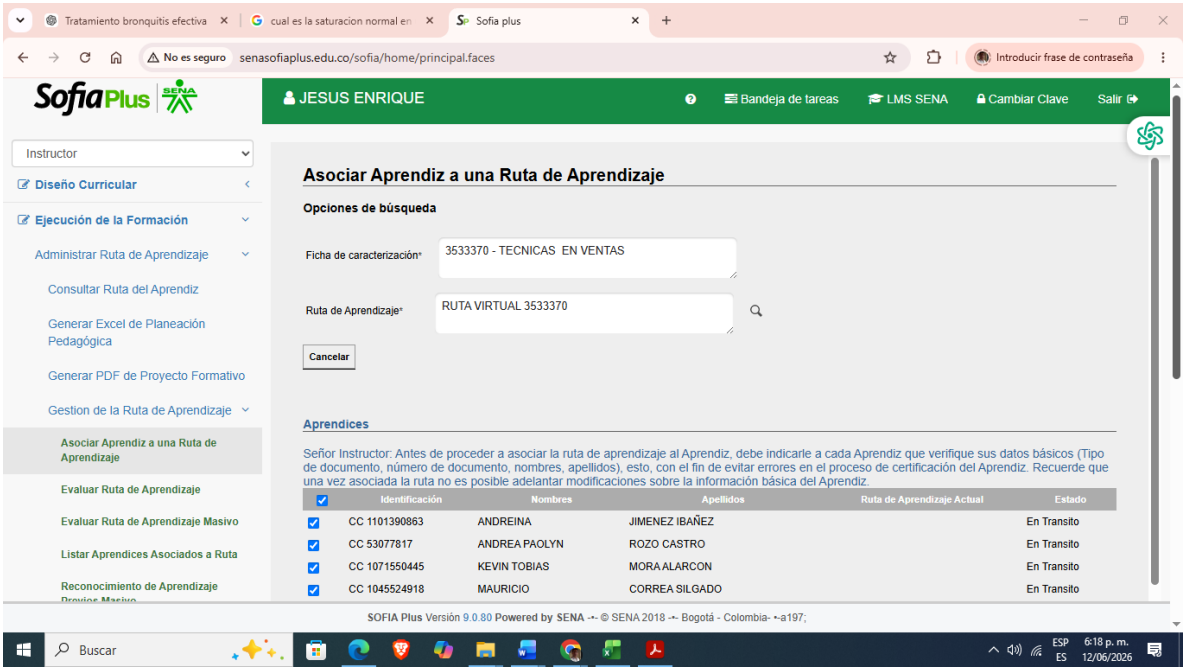


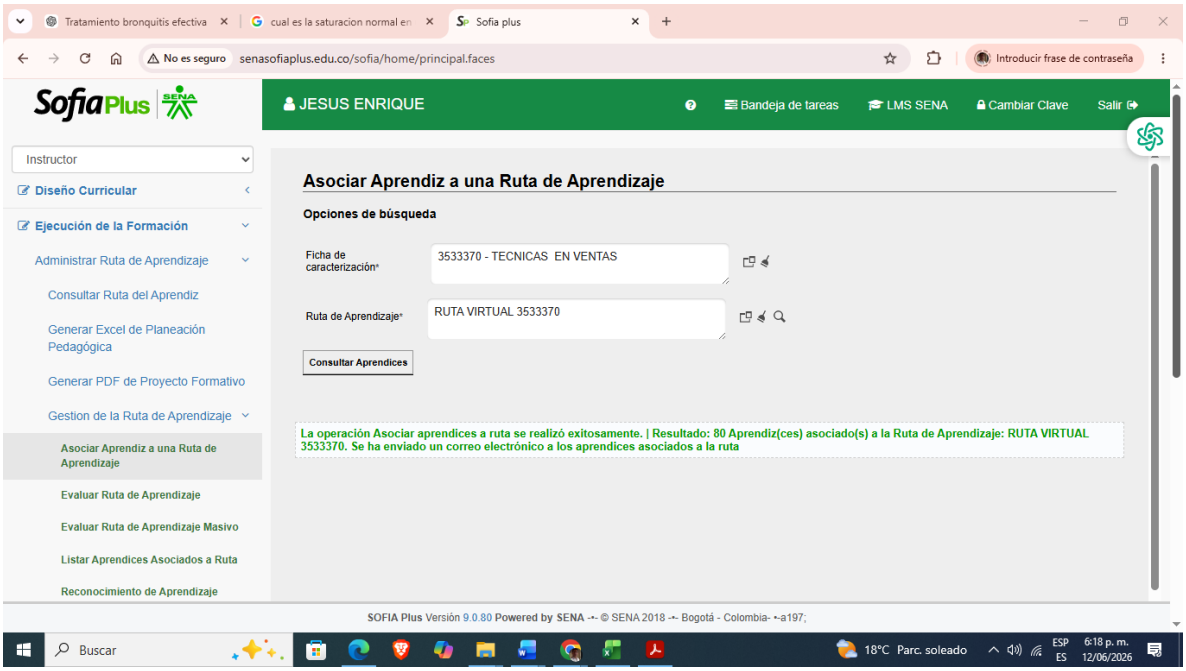




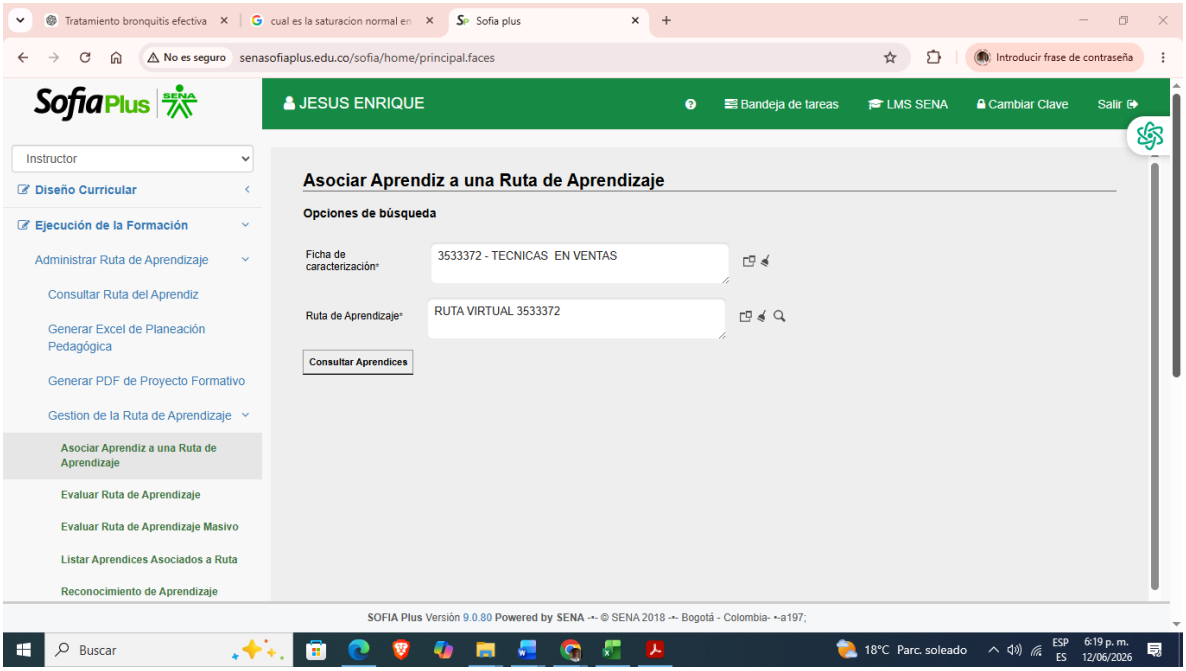
FICHA 3561832

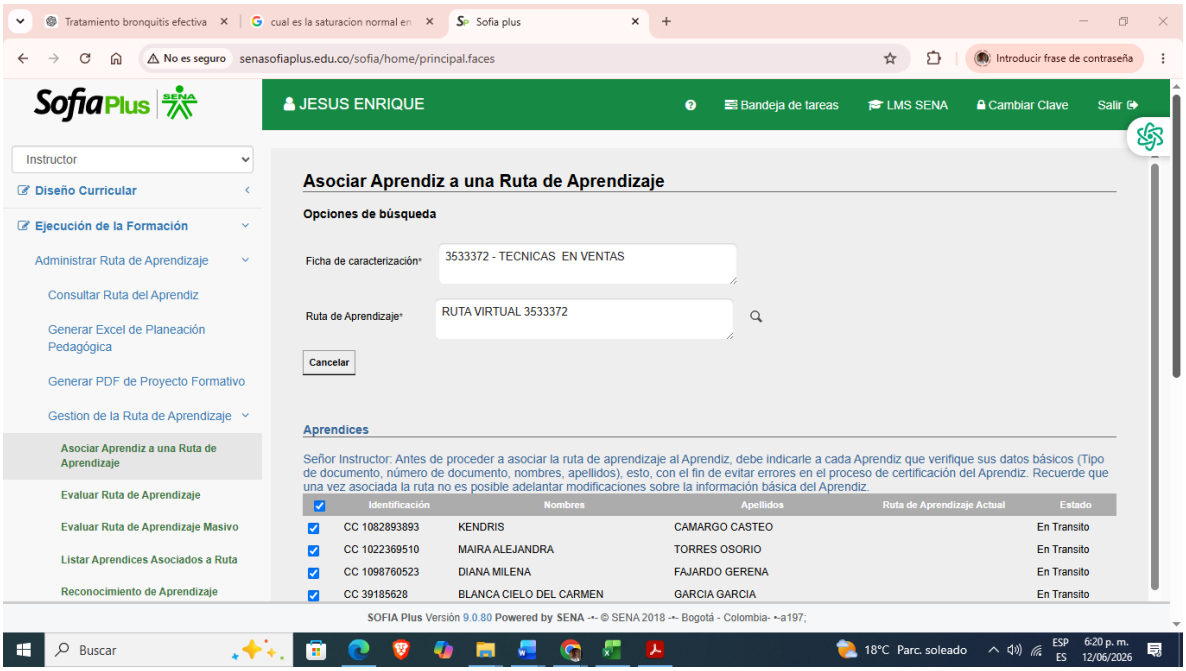


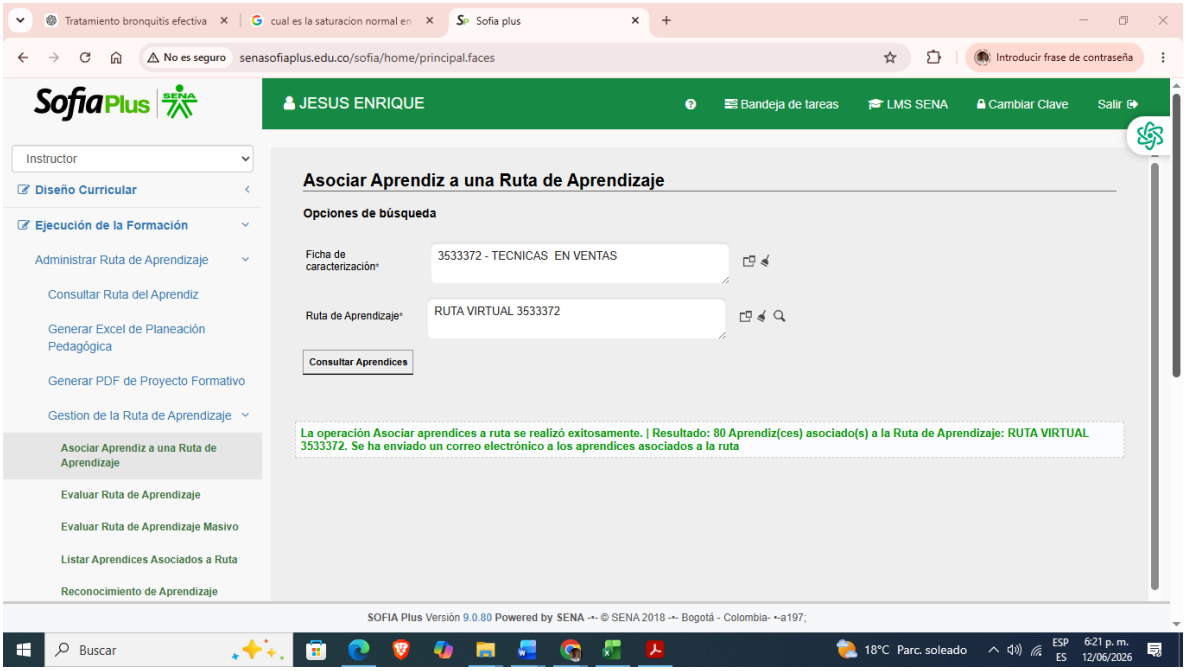


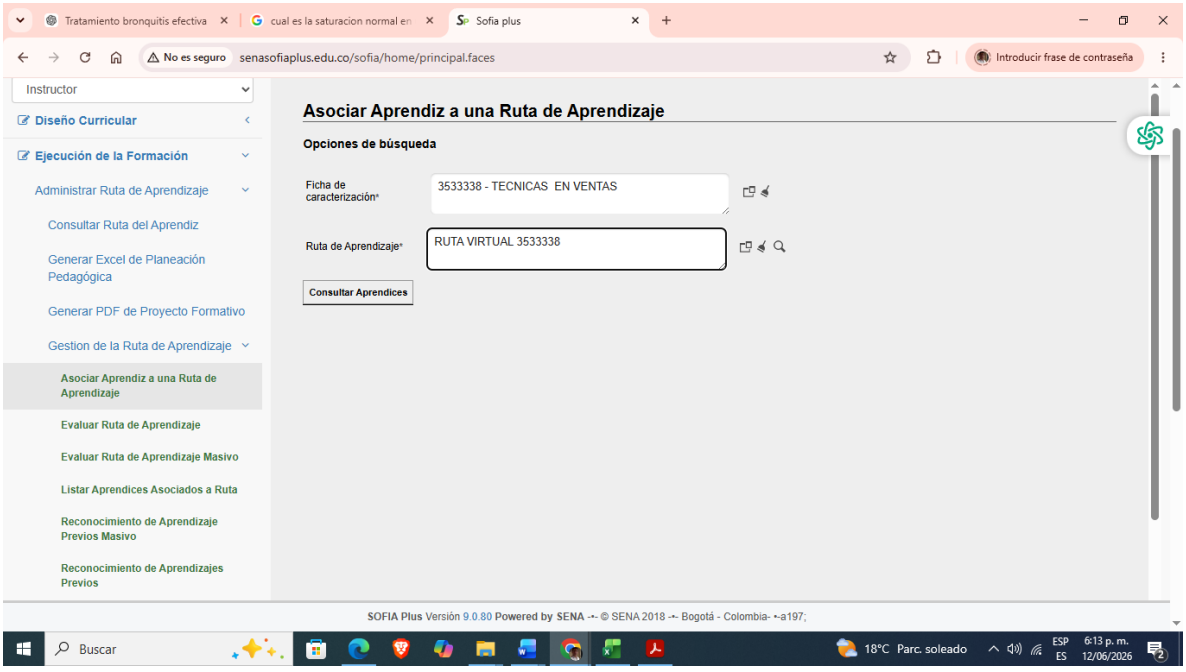


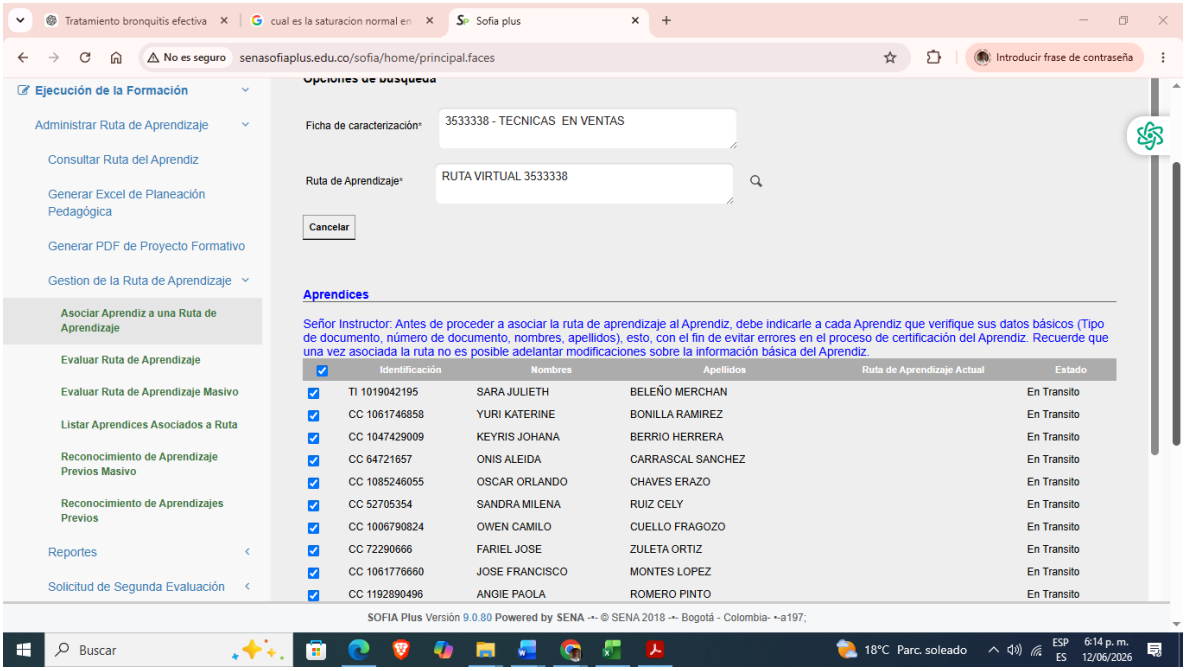
FICHA 3561832

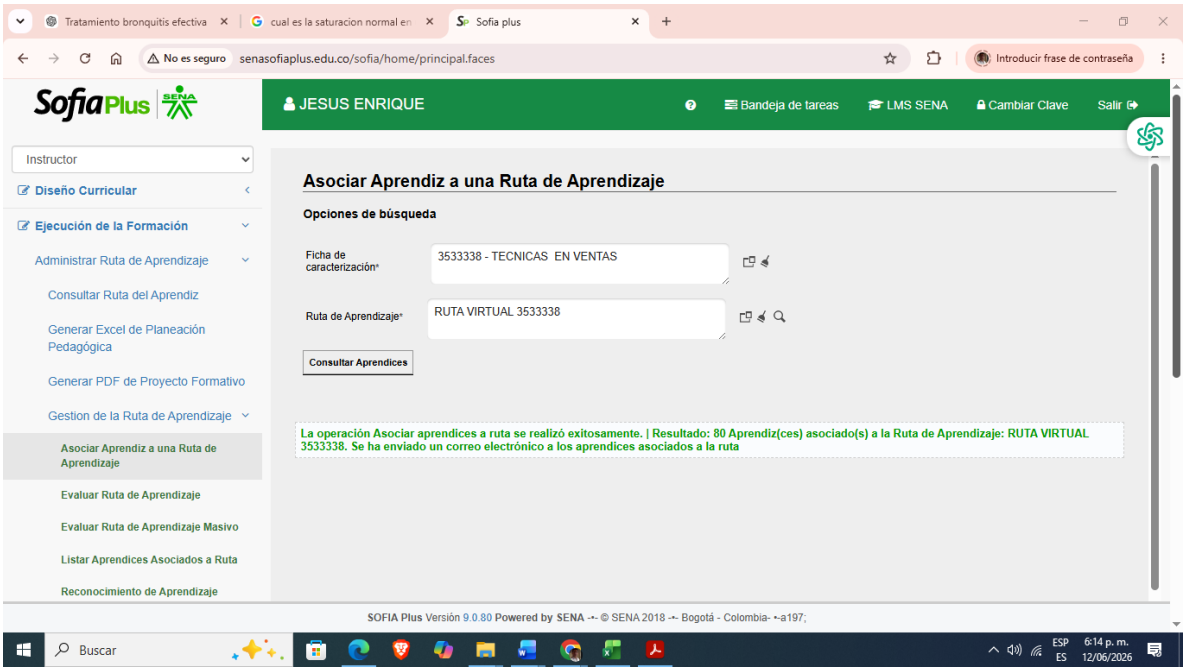

Tratamiento bronquitis efectiva
cual es la saturacion normal en
Sofia plus
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Introducir frase de contraseña
SofiaPlus
JESUS ENRIQUE
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3533372 - TECNICAS EN VENTAS
Ruta de Aprendizaje*
RUTA VIRTUAL 3533372
Consultar Aprendices
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a197;
Buscar
18°C Parc. soleado
ESP
ES
6:19 p. m.
12/06/2026


Tratamiento bronquitis efectiva
cual es la saturacion normal en
Sofia plus
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Introducir frase de contraseña
SofiaPlus
JESUS ENRIQUE
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3533372 - TECNICAS EN VENTAS
Ruta de Aprendizaje*
RUTA VIRTUAL 3533372
Cancelar
Aprendices
Señor Instructor: Antes de proceder a asociar la ruta de aprendizaje al Aprendiz, debe indicarle a cada Aprendiz que verifique sus datos básicos (Tipo de documento, número de documento, nombres, apellidos), esto, con el fin de evitar errores en el proceso de certificación del Aprendiz. Recuerde que una vez asociada la ruta no es posible adelantar modificaciones sobre la información básica del Aprendiz.
Identificación
Nombres
Apellidos
Ruta de Aprendizaje Actual
Estado
CC 1082893893 KENDRIS CAMARGO CASTEO En Transito
CC 1022369510 MAIRA ALEJANDRA TORRES OSORIO En Transito
CC 1098760523 DIANA MILENA FAJARDO GERENA En Transito
CC 39185628 BLANCA CIELO DEL CARMEN GARCIA GARCIA En Transito
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a197;
Buscar
18°C Parc. soleado
ESP
ES
6:20 p. m.
12/06/2026

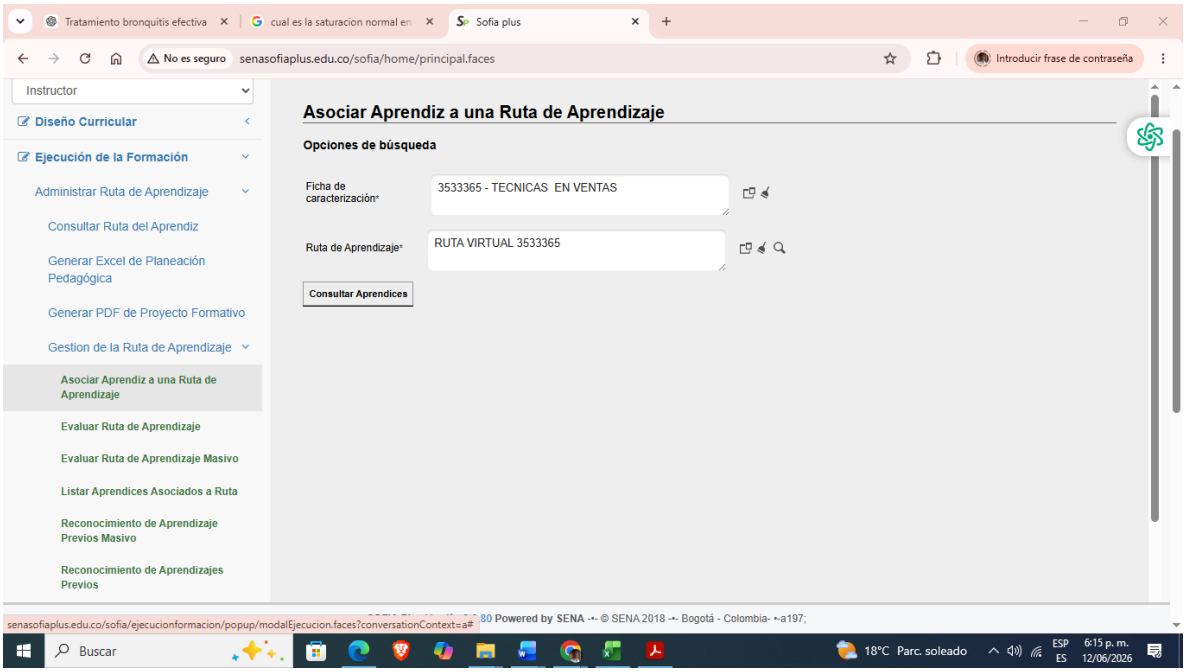

Tratamiento bronquitis efectiva
cual es la saturacion normal en
Sofia plus
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Introducir frase de contraseña
SofiaPlus
JESUS ENRIQUE
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3533372 - TECNICAS EN VENTAS
Ruta de Aprendizaje*
RUTA VIRTUAL 3533372
Consultar Aprendices
La operación Asociar aprendices a ruta se realizó exitosamente. | Resultado: 80 Aprendiz(ces) asociado(s) a la Ruta de Aprendizaje: RUTA VIRTUAL 3533372. Se ha enviado un correo electrónico a los aprendices asociados a la ruta
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a197;
Buscar
18°C Parc. soleado
ESP ES
6:21 p. m. 12/06/2026

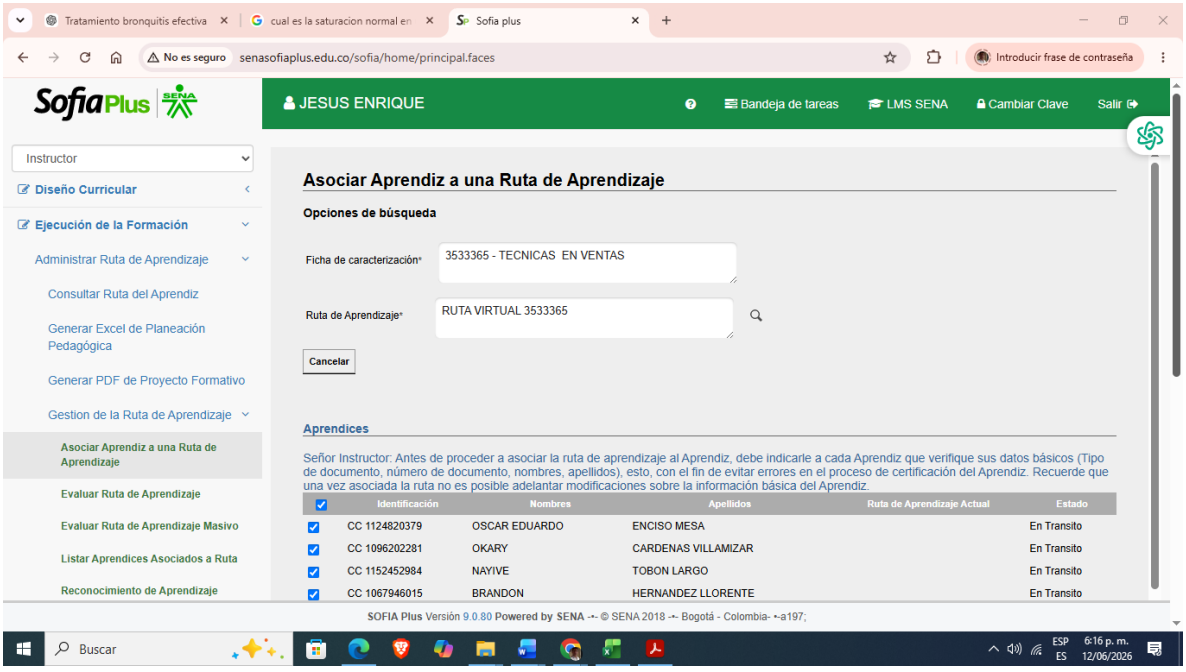

Tratamiento bronquitis efectiva
cual es la saturacion normal en
Sofia plus
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Introducir frase de contraseña
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3533338 - TECNICAS EN VENTAS
Ruta de Aprendizaje*
RUTA VIRTUAL 3533338
Consultar Aprendices
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a197;
Buscar
18°C Parc. soleado
ESP ES
6:13 p. m. 12/06/2026

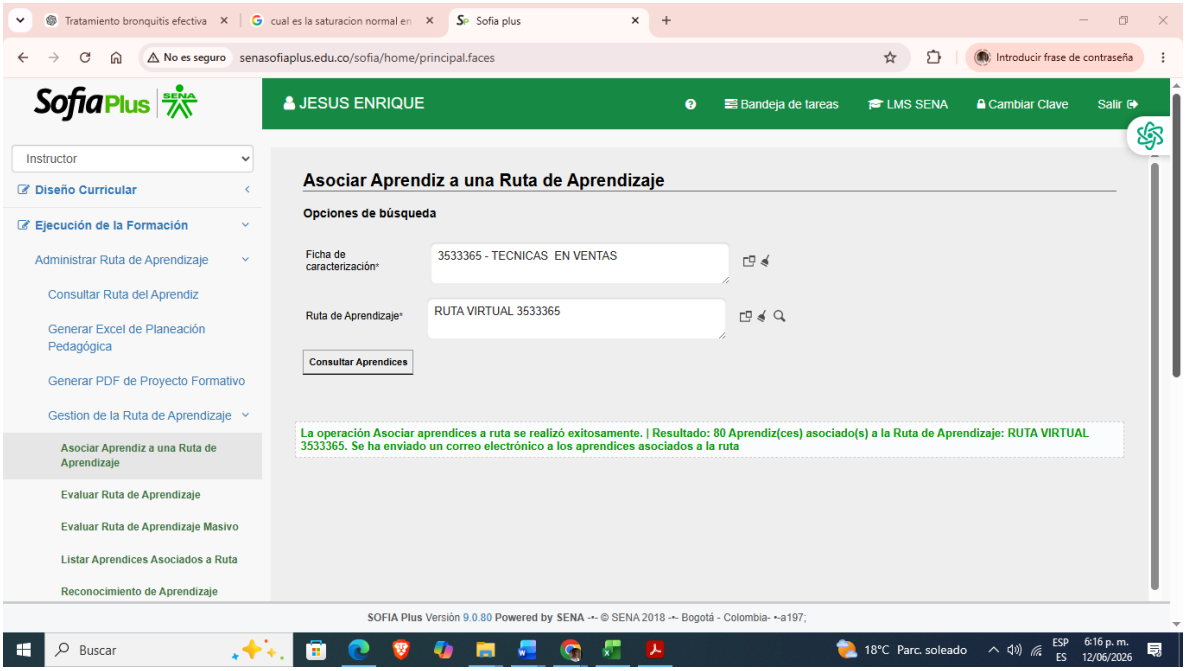

Tratamiento bronquitis efectiva
cual es la saturacion normal en
Sofia plus
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Introducir frase de contraseña
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3533338 - TECNICAS EN VENTAS
Ruta de Aprendizaje*
RUTA VIRTUAL 3533338
Cancelar
Aprendices
Señor Instructor: Antes de proceder a asociar la ruta de aprendizaje al Aprendiz, debe indicarle a cada Aprendiz que verifique sus datos básicos (Tipo de documento, número de documento, nombres, apellidos), esto, con el fin de evitar errores en el proceso de certificación del Aprendiz. Recuerde que una vez asociada la ruta no es posible adelantar modificaciones sobre la información básica del Aprendiz.
Identificación
Nombres
Apellidos
Ruta de Aprendizaje Actual
Estado
TI 1019042195 SARA JULIETH BELEÑO MERCHAN En Transito
CC 1061746858 YURI KATERINE BONILLA RAMIREZ En Transito
CC 1047429009 KEYRIS JOHANA BERRIO HERRERA En Transito
CC 64721657 ONIS ALEIDA CARRASCAL SANCHEZ En Transito
CC 1085246055 OSCAR ORLANDO CHAVES ERAZO En Transito
CC 52705354 SANDRA MILENA RUIZ CELY En Transito
CC 1006790824 OWEN CAMILO CUELLO FRAGOZO En Transito
CC 72290666 FARIEL JOSE ZULETA ORTIZ En Transito
CC 1061776660 JOSE FRANCISCO MONTES LOPEZ En Transito
CC 1192890496 ANGIE PAOLA ROMERO PINTO En Transito
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a197;
Buscar
18°C Parc. soleado
ESP ES
6:14 p. m. 12/06/2026


Tratamiento bronquitis efectiva
cual es la saturacion normal en
Sofia plus
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Introducir frase de contraseña
SofiaPlus
JESUS ENRIQUE
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3533338 - TECNICAS EN VENTAS
Ruta de Aprendizaje*
RUTA VIRTUAL 3533338
Consultar Aprendices
La operación Asociar aprendices a ruta se realizó exitosamente. | Resultado: 80 Aprendiz(ces) asociado(s) a la Ruta de Aprendizaje: RUTA VIRTUAL 3533338. Se ha enviado un correo electrónico a los aprendices asociados a la ruta
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a197;
Buscar
ESP ES
6:14 p. m. 12/06/2026

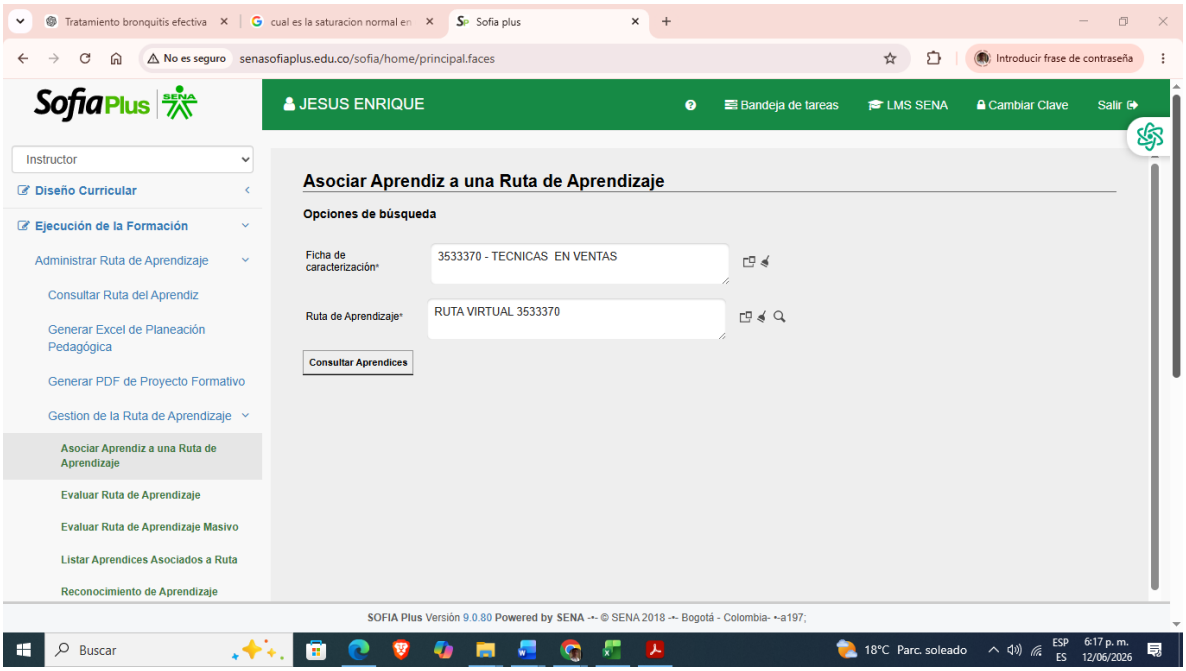
FICHA 3561832

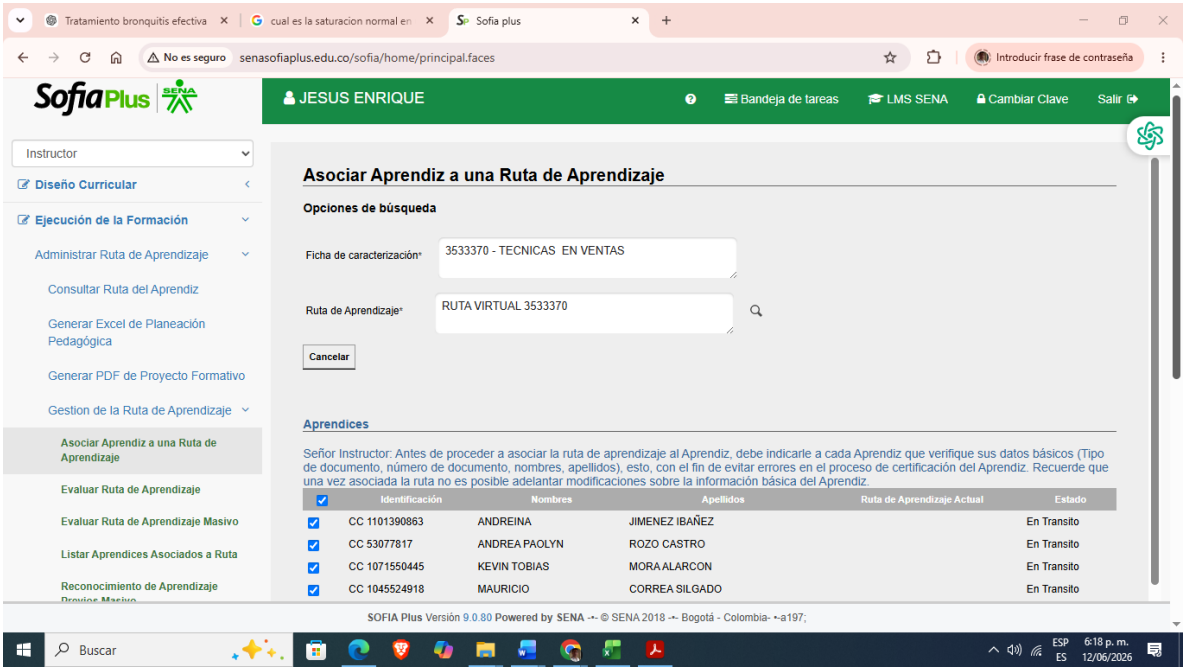


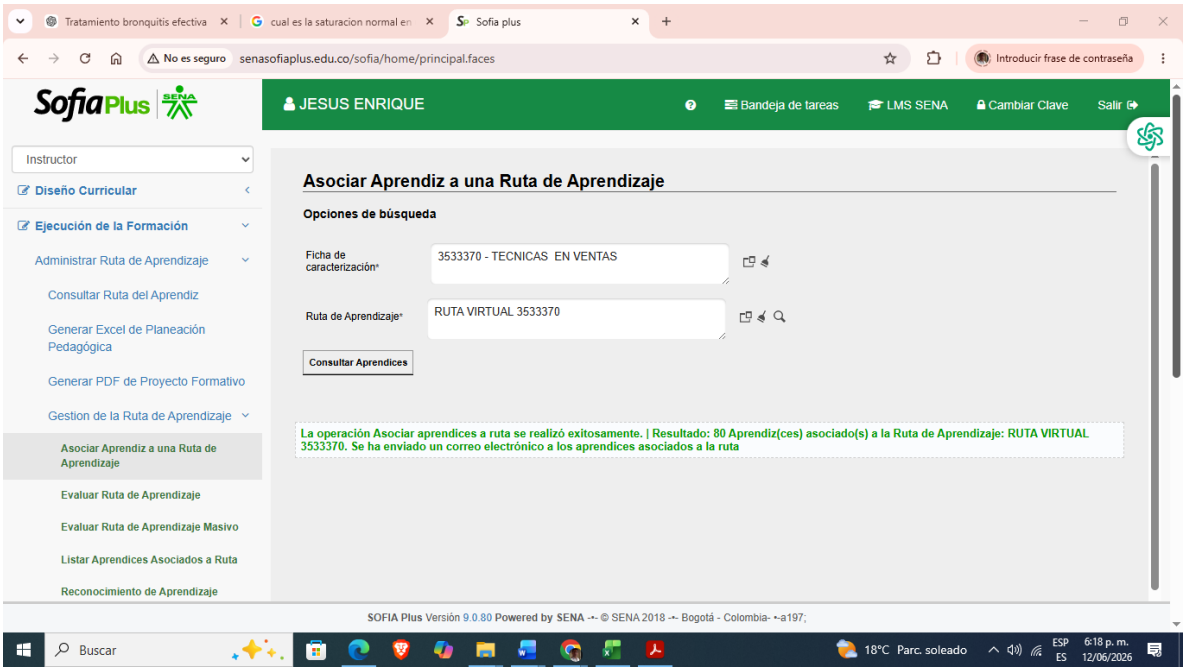




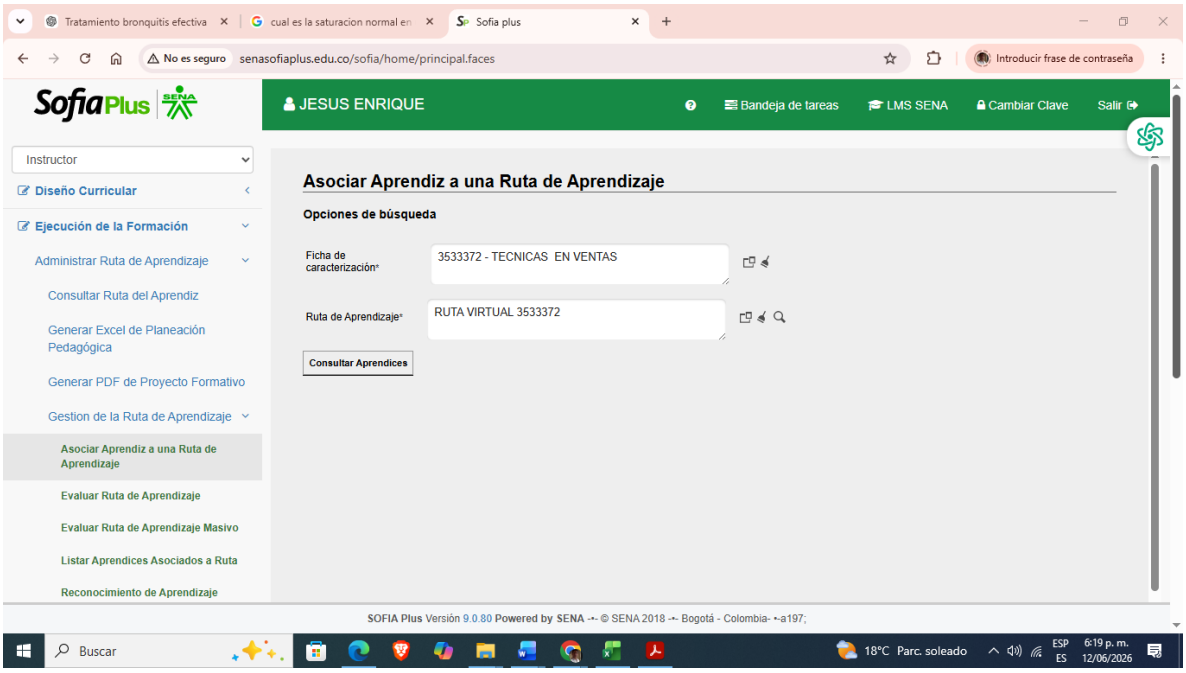
FICHA 3561832

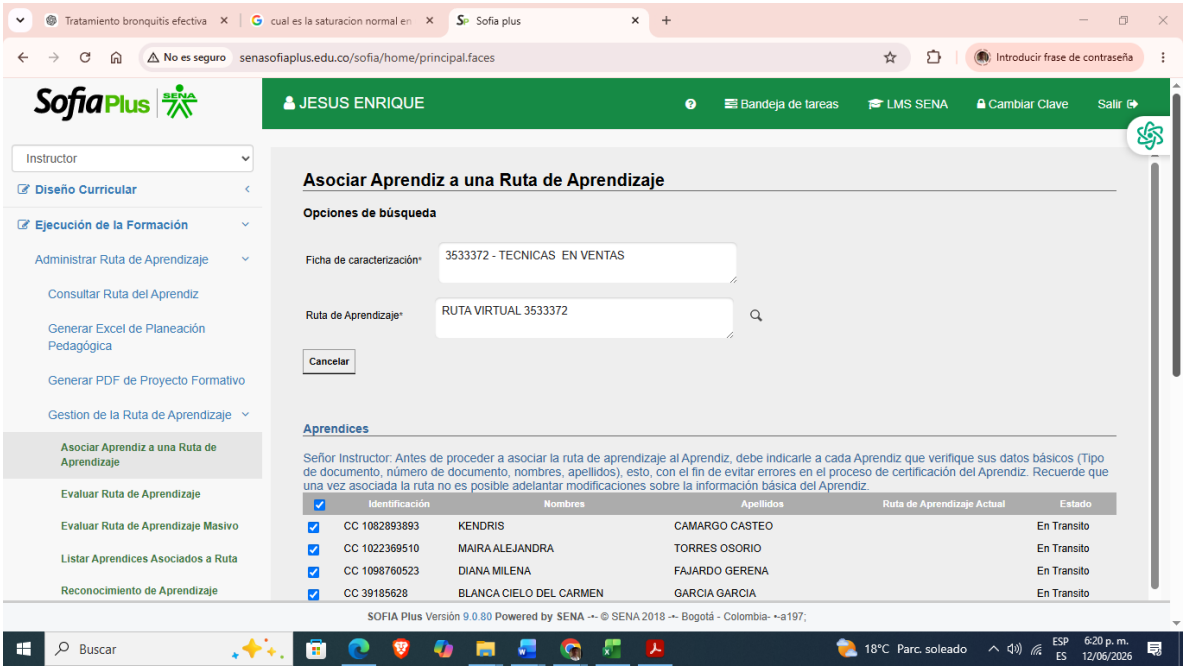


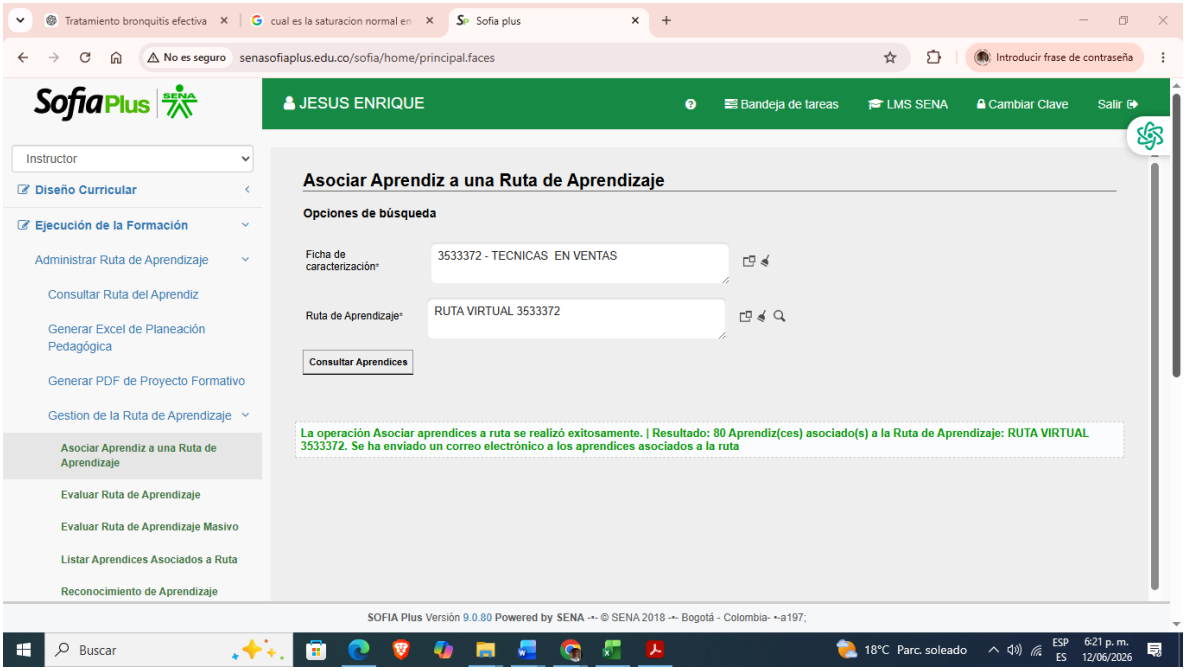

Tratamiento bronquitis efectiva
cual es la saturacion normal en
Sofia plus
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Introducir frase de contraseña
SofiaPlus
JESUS ENRIQUE
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3533370 - TECNICAS EN VENTAS
Ruta de Aprendizaje*
RUTA VIRTUAL 3533370
Cancelar
Aprendices
Señor Instructor: Antes de proceder a asociar la ruta de aprendizaje al Aprendiz, debe indicarle a cada Aprendiz que verifique sus datos básicos (Tipo de documento, número de documento, nombres, apellidos), esto, con el fin de evitar errores en el proceso de certificación del Aprendiz. Recuerde que una vez asociada la ruta no es posible adelantar modificaciones sobre la información básica del Aprendiz.
Identificación
Nombres
Apellidos
Ruta de Aprendizaje Actual
Estado
CC 1101390863 ANDREINA JIMENEZ IBAÑEZ En Transito
CC 53077817 ANDREA PAOLYN ROZO CASTRO En Transito
CC 1071550445 KEVIN TOBIAS MORA ALARCON En Transito
CC 1045524918 MAURICIO CORREA SILGADO En Transito
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a197;
Buscar
ESP
ES
6:18 p. m.
12/06/2026

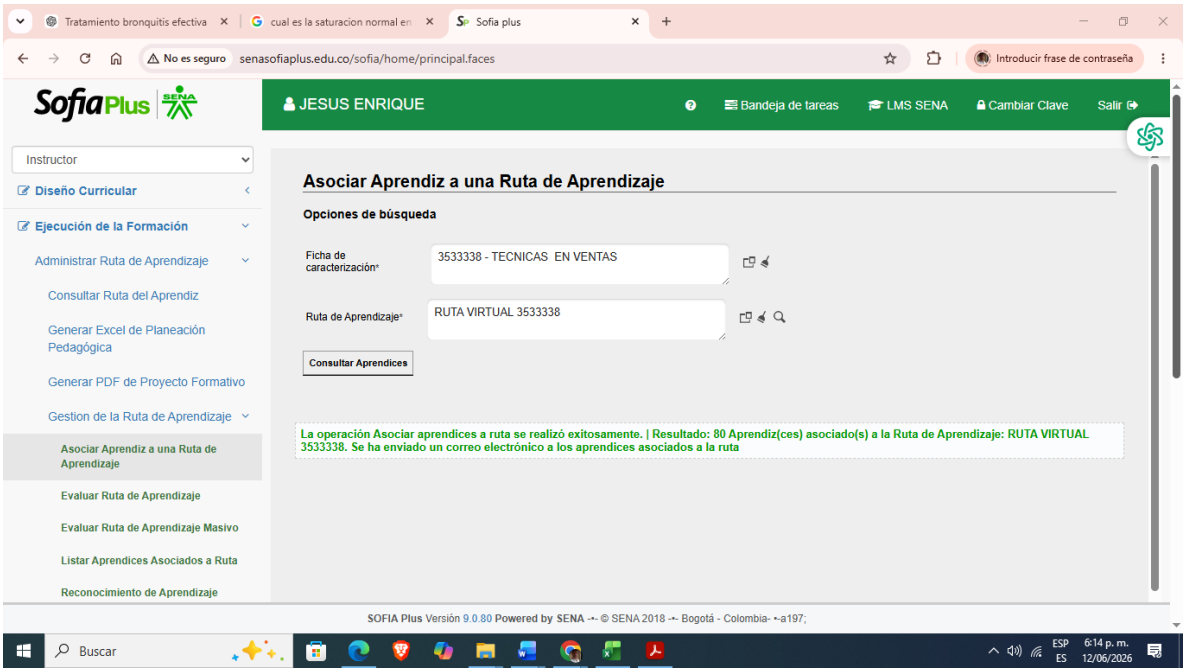

Tratamiento bronquitis efectiva
cual es la saturacion normal en
Sofia plus
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Introducir frase de contraseña
SofiaPlus
JESUS ENRIQUE
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3533370 - TECNICAS EN VENTAS
Ruta de Aprendizaje*
RUTA VIRTUAL 3533370
Consultar Aprendices
La operación Asociar aprendices a ruta se realizó exitosamente. | Resultado: 80 Aprendiz(ces) asociado(s) a la Ruta de Aprendizaje: RUTA VIRTUAL 3533370. Se ha enviado un correo electrónico a los aprendices asociados a la ruta
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a197;
Buscar
18°C Parc. soleado
ESP
ES
6:18 p. m.
12/06/2026

FICHA 3561843

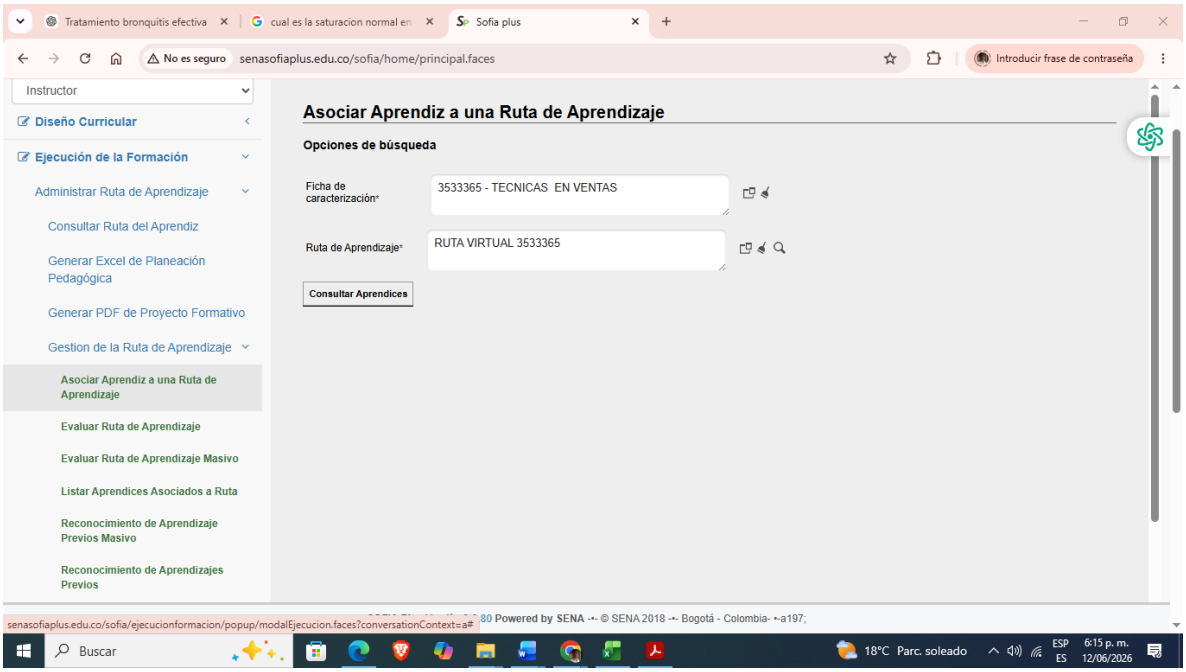


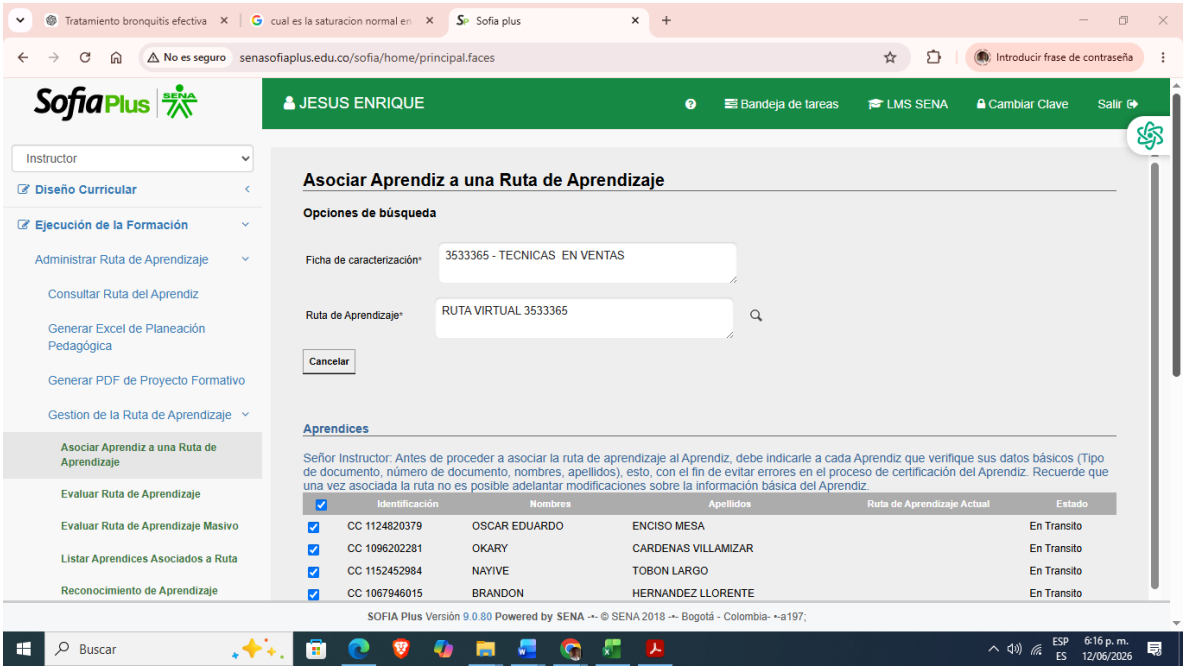


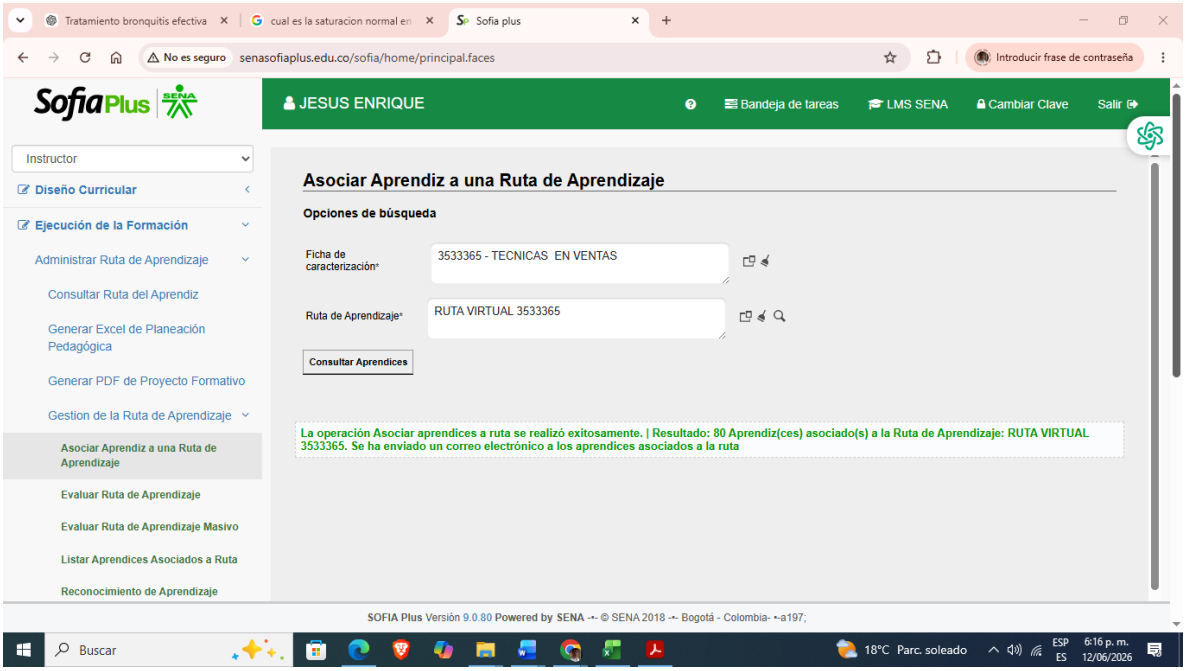

Tratamiento bronquitis efectiva
cual es la saturacion normal en
Sofia plus
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Introducir frase de contraseña
SofiaPlus
JESUS ENRIQUE
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3533372 - TECNICAS EN VENTAS
Ruta de Aprendizaje*
RUTA VIRTUAL 3533372
Consultar Aprendices
La operación Asociar aprendices a ruta se realizó exitosamente. | Resultado: 80 Aprendiz(ces) asociado(s) a la Ruta de Aprendizaje: RUTA VIRTUAL 3533372. Se ha enviado un correo electrónico a los aprendices asociados a la ruta
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a197;
Buscar
18°C Parc. soleado
ESP ES
6:21 p. m. 12/06/2026


Tratamiento bronquitis efectiva
cual es la saturacion normal en
Sofia plus
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Introducir frase de contraseña
SofiaPlus
JESUS ENRIQUE
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3533338 - TECNICAS EN VENTAS
Ruta de Aprendizaje*
RUTA VIRTUAL 3533338
Consultar Aprendices
La operación Asociar aprendices a ruta se realizó exitosamente. | Resultado: 80 Aprendiz(ces) asociado(s) a la Ruta de Aprendizaje: RUTA VIRTUAL 3533338. Se ha enviado un correo electrónico a los aprendices asociados a la ruta
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a197;
Buscar
ESP ES
6:14 p. m. 12/06/2026

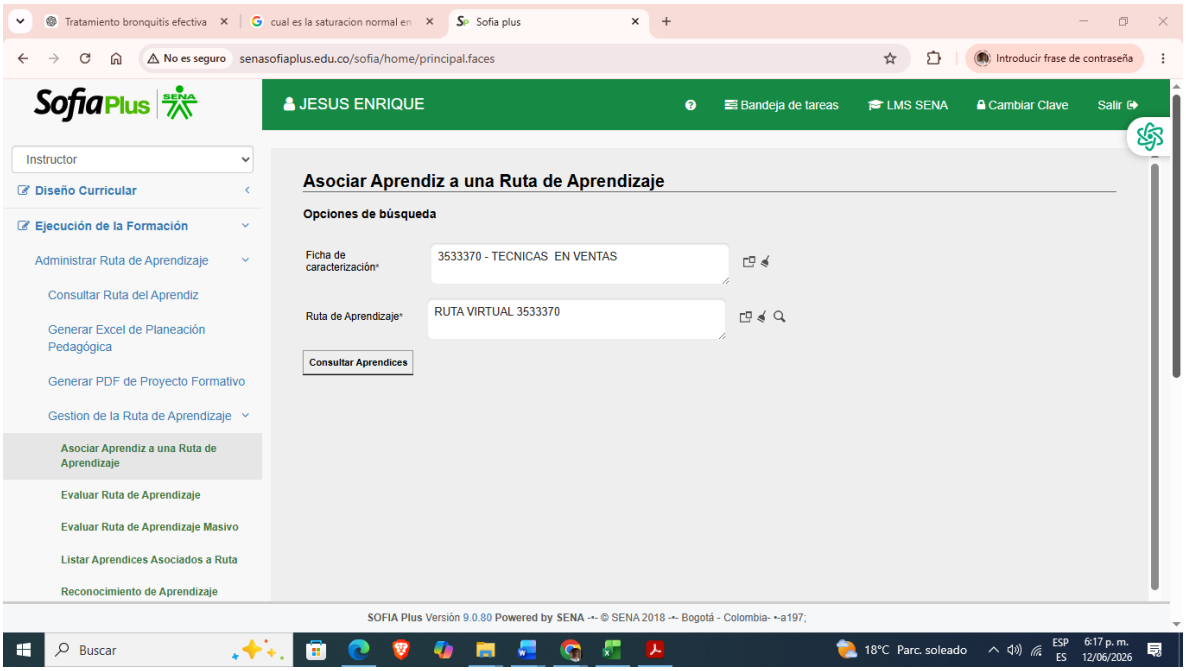
FICHA 3561843

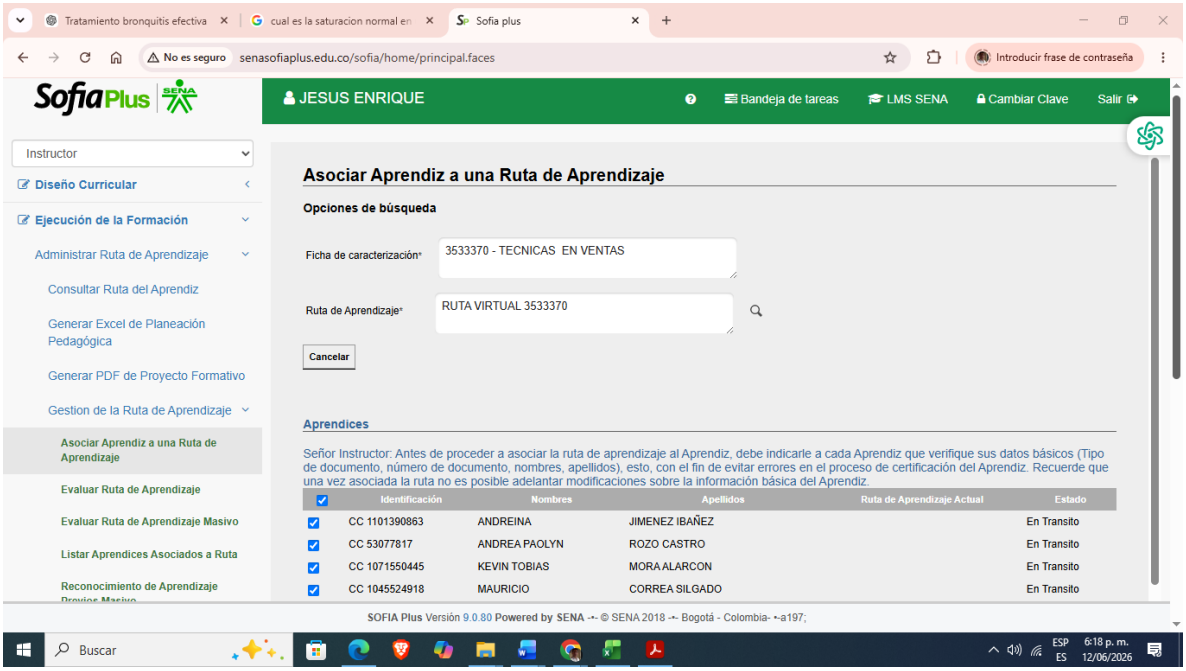


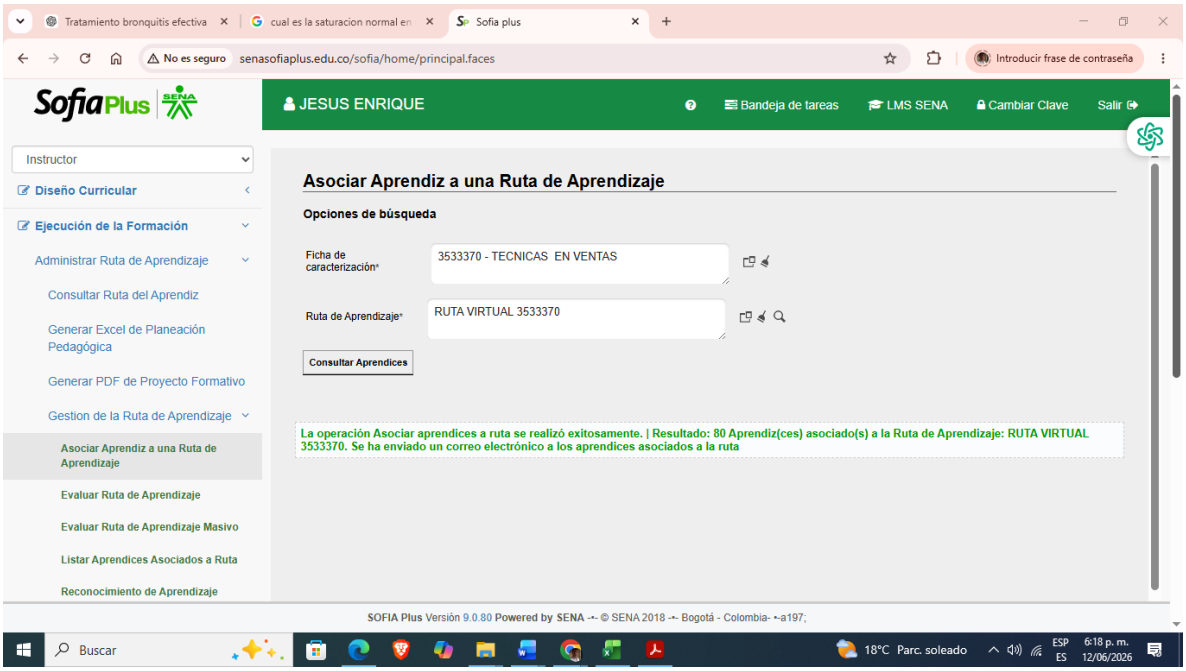




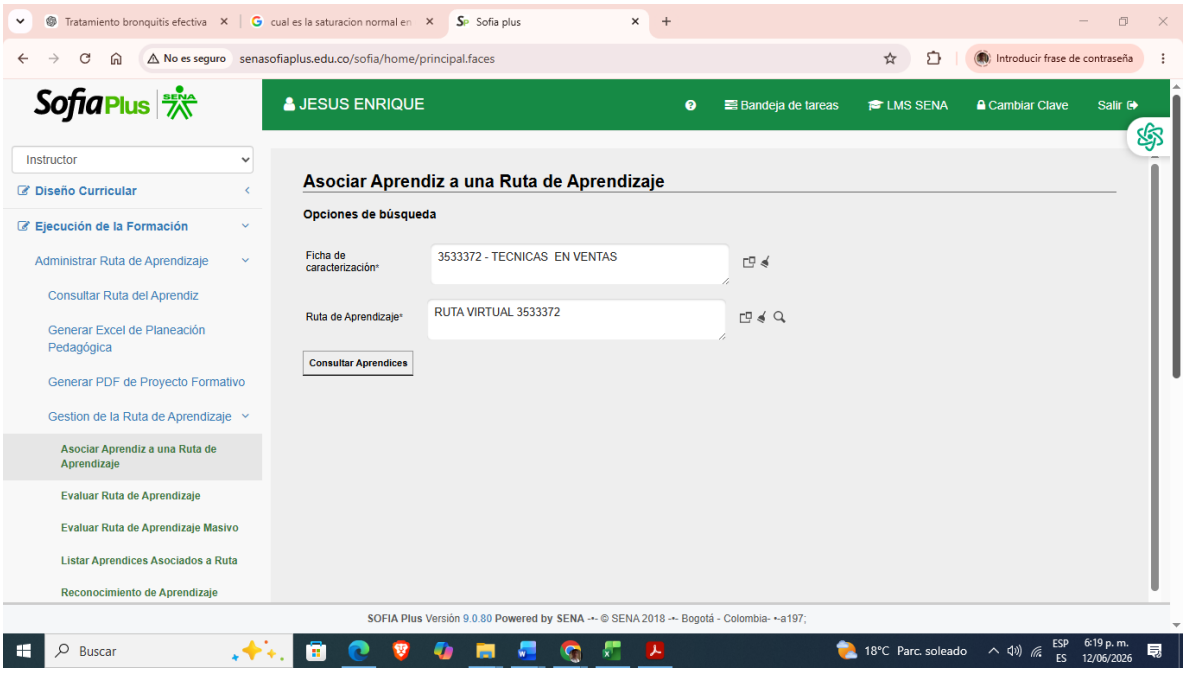
FICHA 3561843

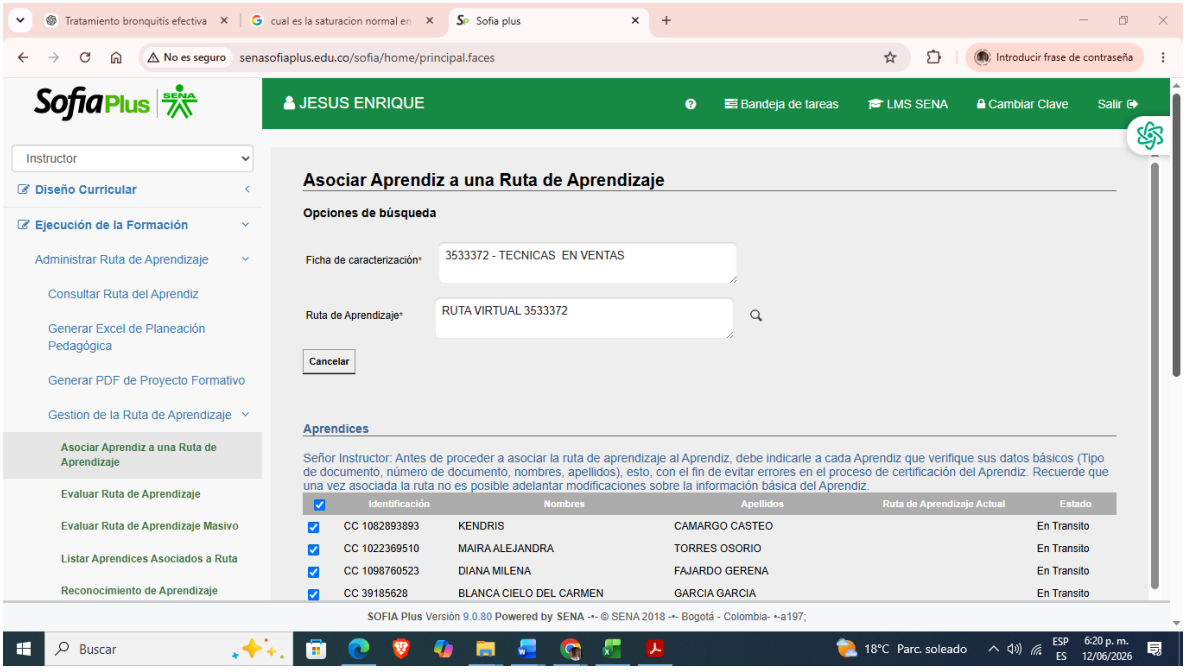


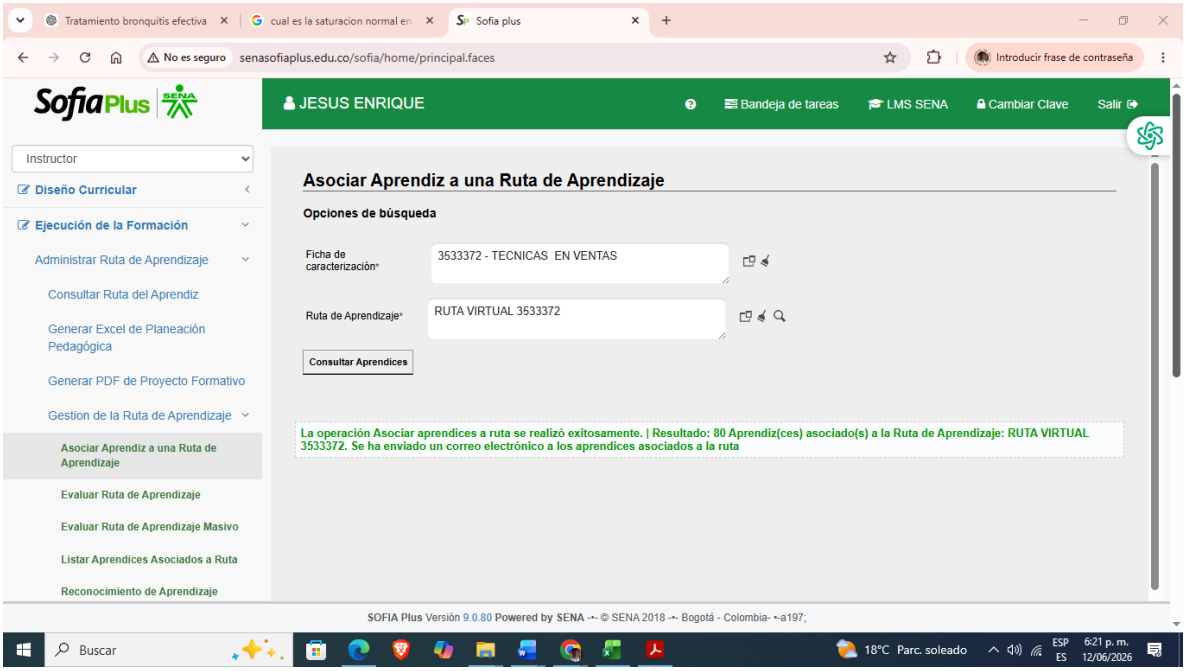

Tratamiento bronquitis efectiva
cual es la saturacion normal en
Sofia plus
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Introducir frase de contraseña
SofiaPlus
JESUS ENRIQUE
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3533370 - TECNICAS EN VENTAS
Ruta de Aprendizaje*
RUTA VIRTUAL 3533370
Cancelar
Aprendices
Señor Instructor: Antes de proceder a asociar la ruta de aprendizaje al Aprendiz, debe indicarle a cada Aprendiz que verifique sus datos básicos (Tipo de documento, número de documento, nombres, apellidos), esto, con el fin de evitar errores en el proceso de certificación del Aprendiz. Recuerde que una vez asociada la ruta no es posible adelantar modificaciones sobre la información básica del Aprendiz.
Identificación
Nombres
Apellidos
Ruta de Aprendizaje Actual
Estado
CC 1101390863 ANDREINA JIMENEZ IBAÑEZ En Transito
CC 53077817 ANDREA PAOLYN ROZO CASTRO En Transito
CC 1071550445 KEVIN TOBIAS MORA ALARCON En Transito
CC 1045524918 MAURICIO CORREA SILGADO En Transito
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a197;
Buscar
ESP
ES
6:18 p. m.
12/06/2026


Tratamiento bronquitis efectiva
cual es la saturacion normal en
Sofia plus
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Introducir frase de contraseña
SofiaPlus
JESUS ENRIQUE
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3533370 - TECNICAS EN VENTAS
Ruta de Aprendizaje*
RUTA VIRTUAL 3533370
Consultar Aprendices
La operación Asociar aprendices a ruta se realizó exitosamente. | Resultado: 80 Aprendiz(ces) asociado(s) a la Ruta de Aprendizaje: RUTA VIRTUAL 3533370. Se ha enviado un correo electrónico a los aprendices asociados a la ruta
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a197;
Buscar
18°C Parc. soleado
ESP
ES
6:18 p. m.
12/06/2026

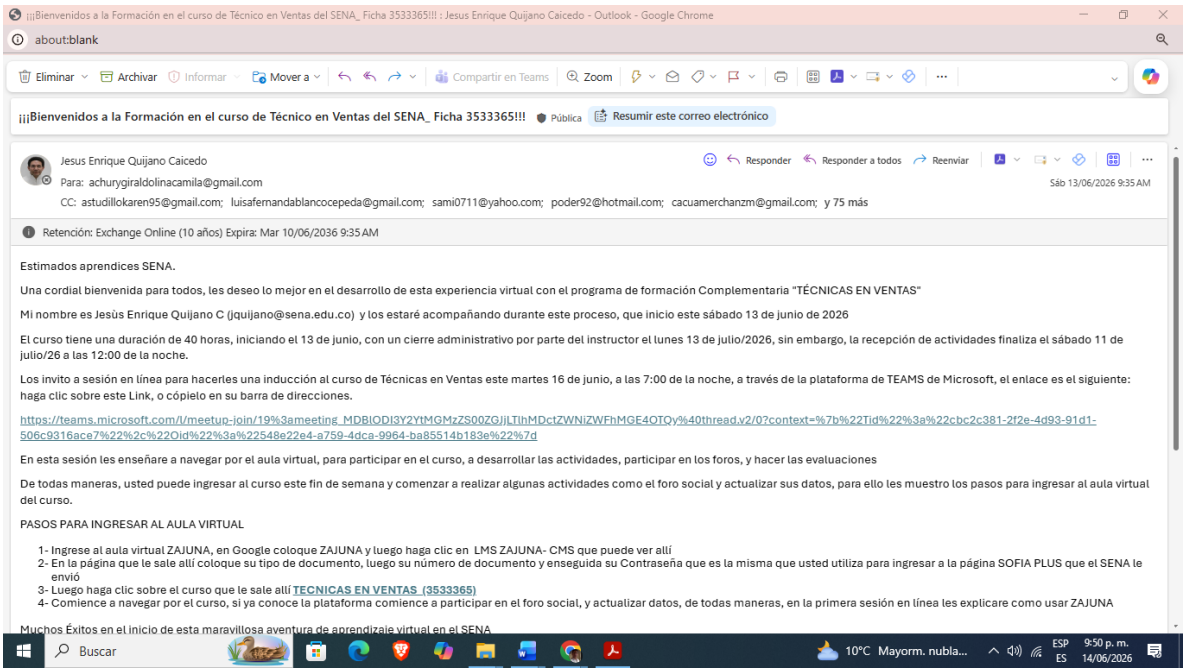
FICHA 3561843



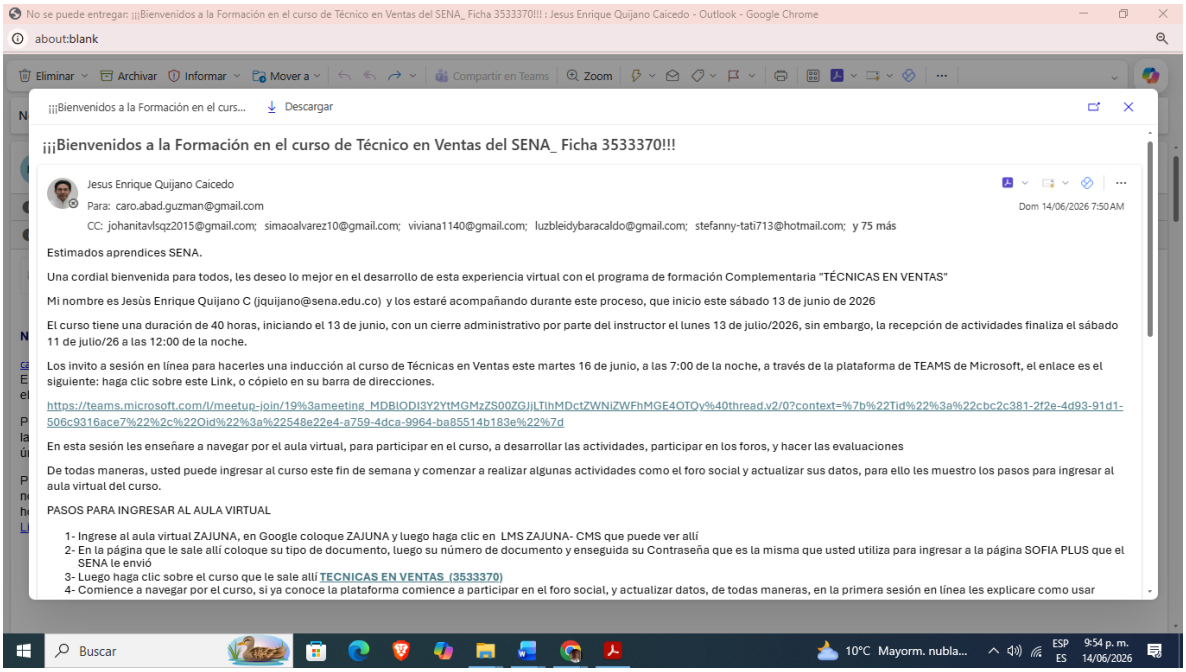




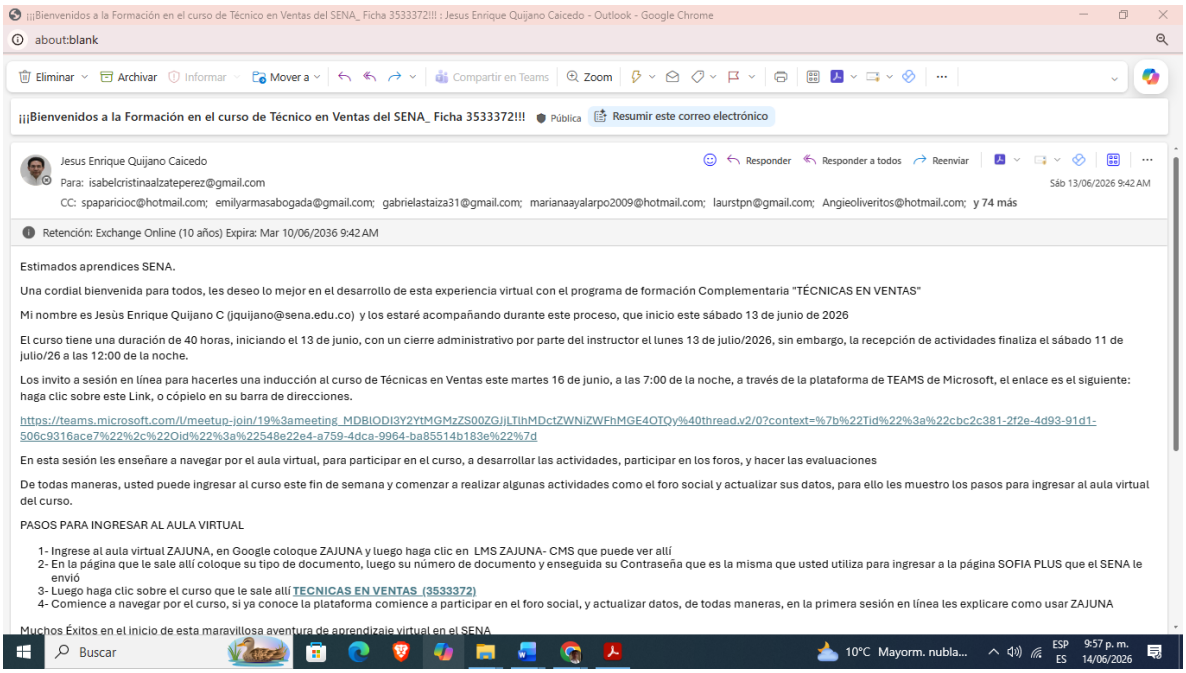
ENVIO CORREO ELECTRONICO FICHA 3561843



ENVIO DE CORREO ELECTRONICO 3561844

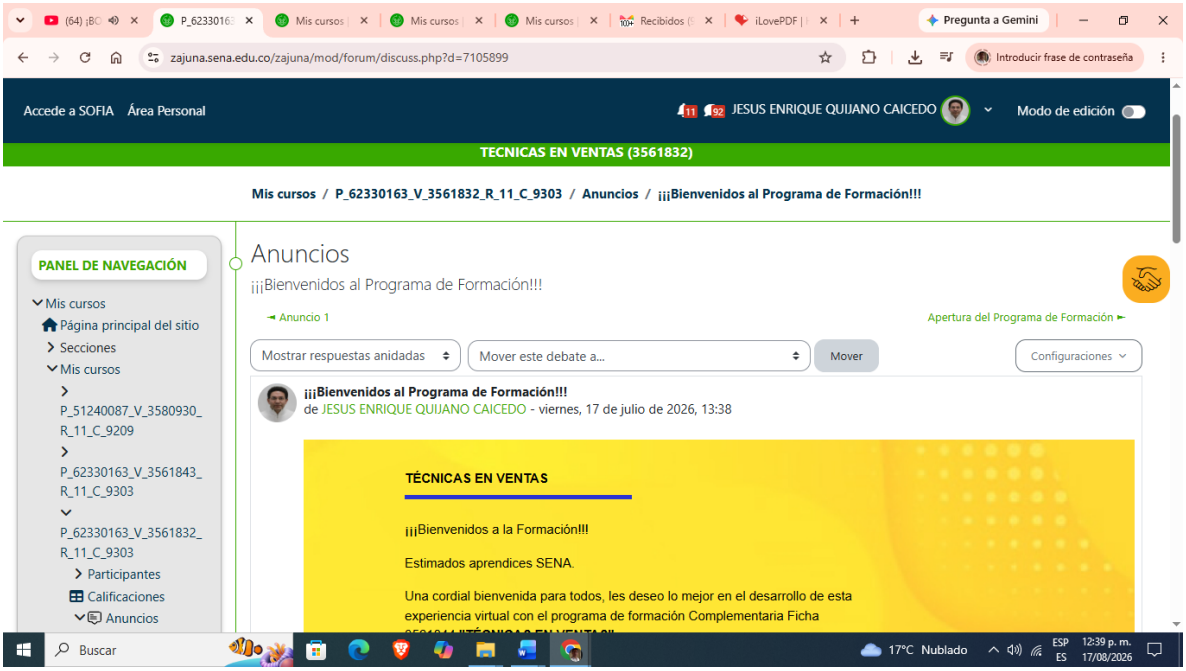


ENVIO DE CORREO ELECTRONICO FICHA 3561844

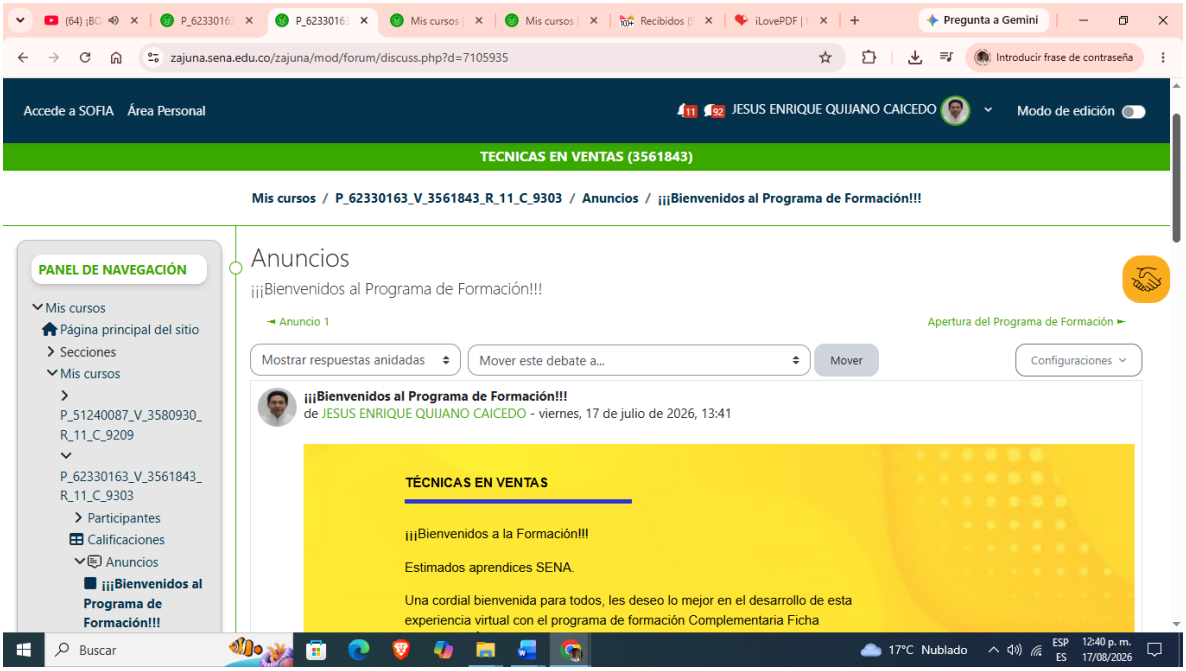


Anuncios de Bienvenida fichas 3561832,3561844, 3561844,3561845

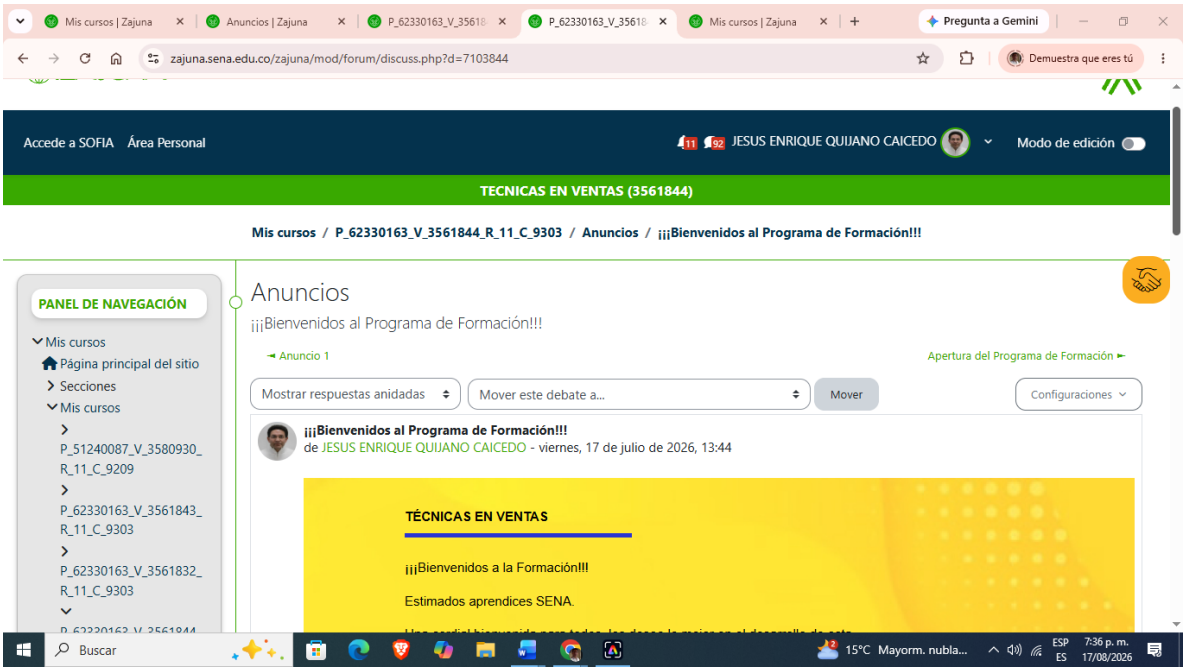
FICHA 3561832



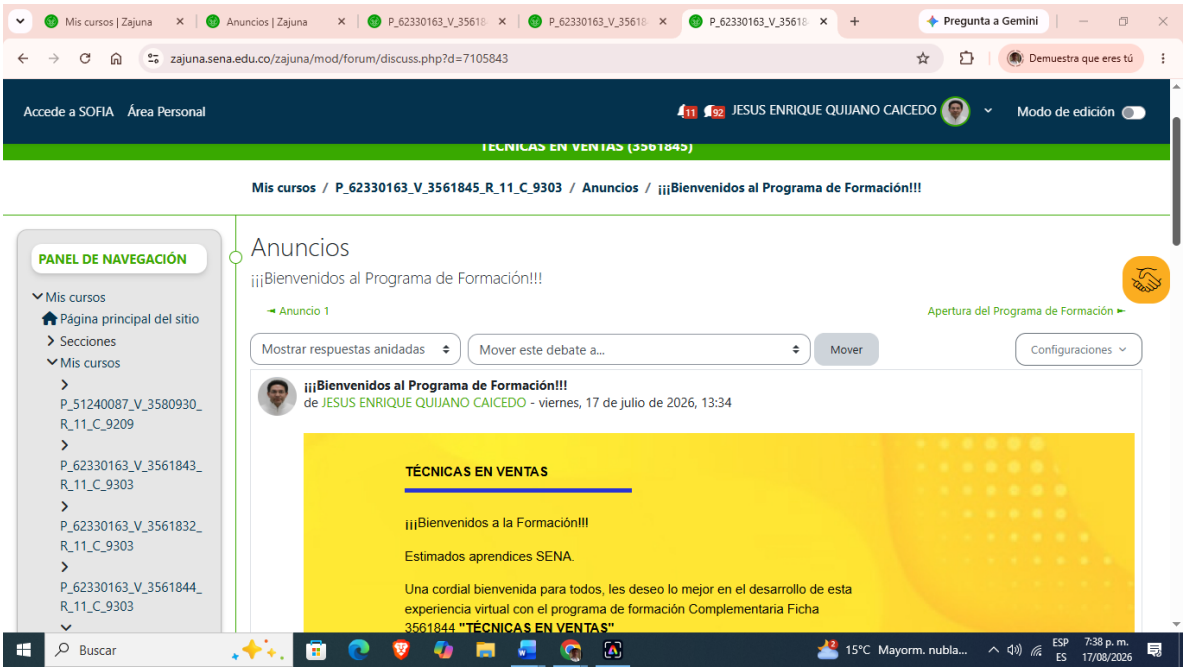
FICHA 3561843



FICHA 3561844

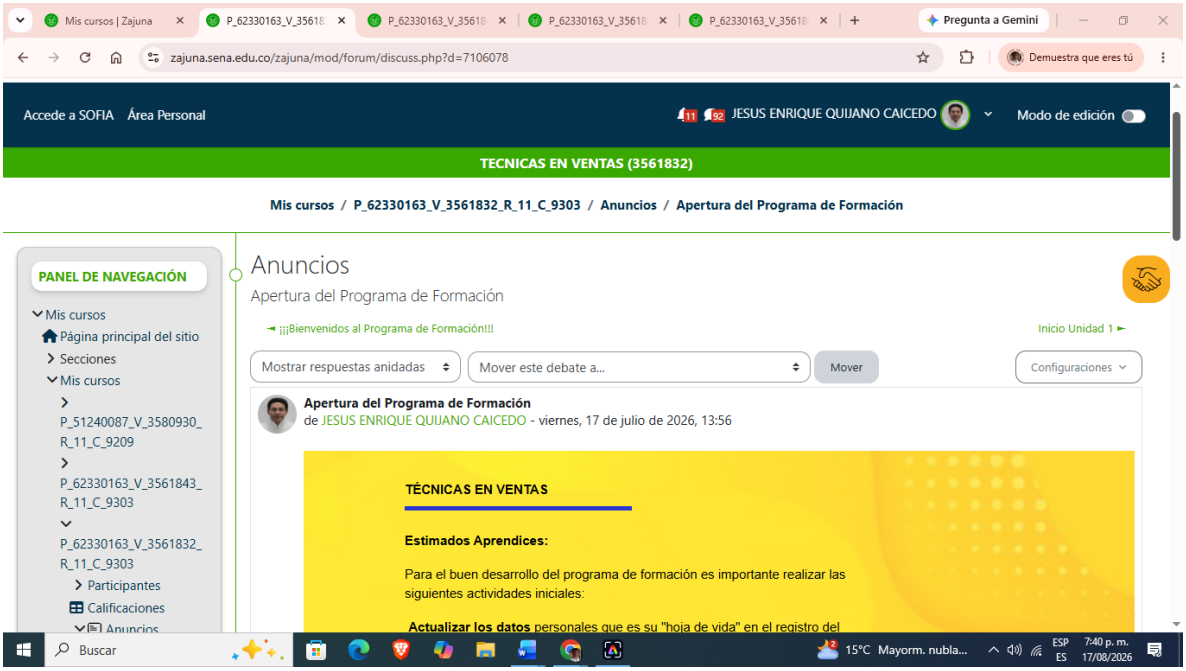


FICHA 3561845

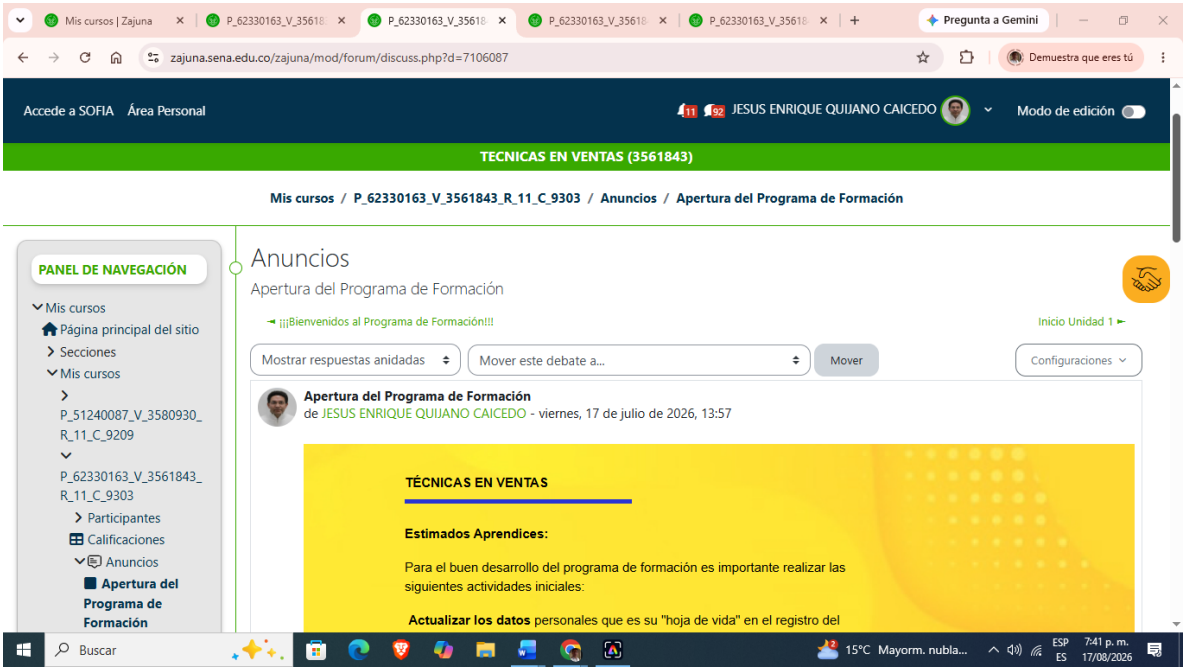


ANUNCIOS DE APERTURA FICHAS 3561832,3561844,3561844,3561845

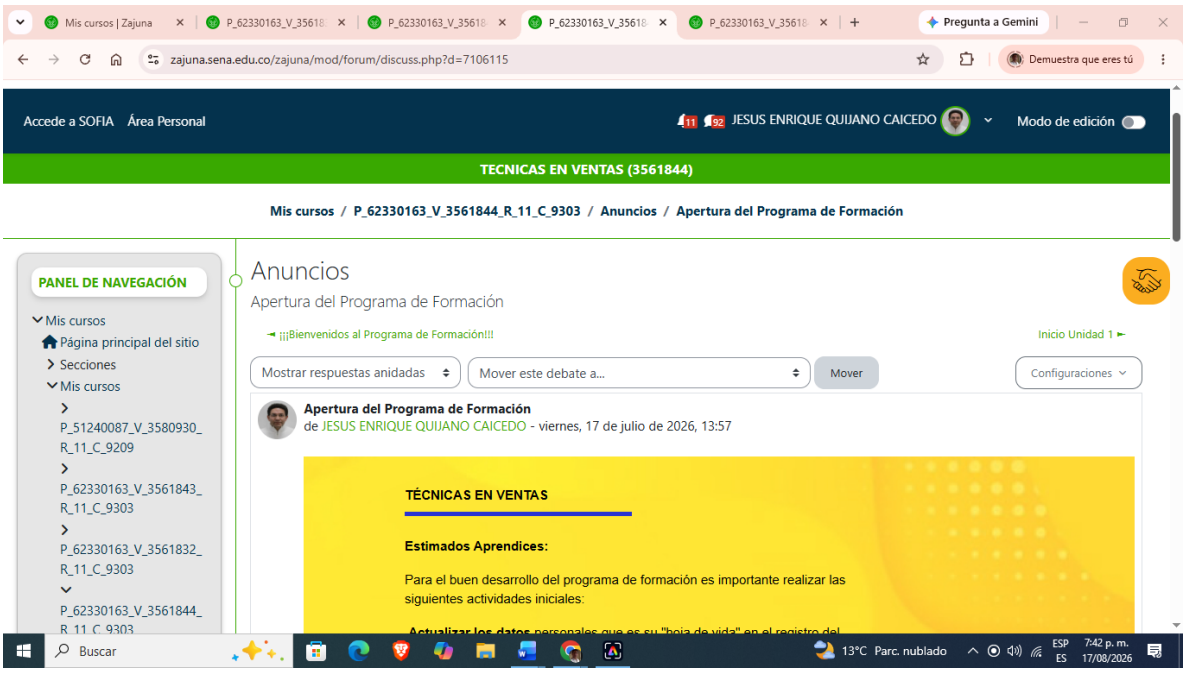
ANUNCIOS FICHA 3561832



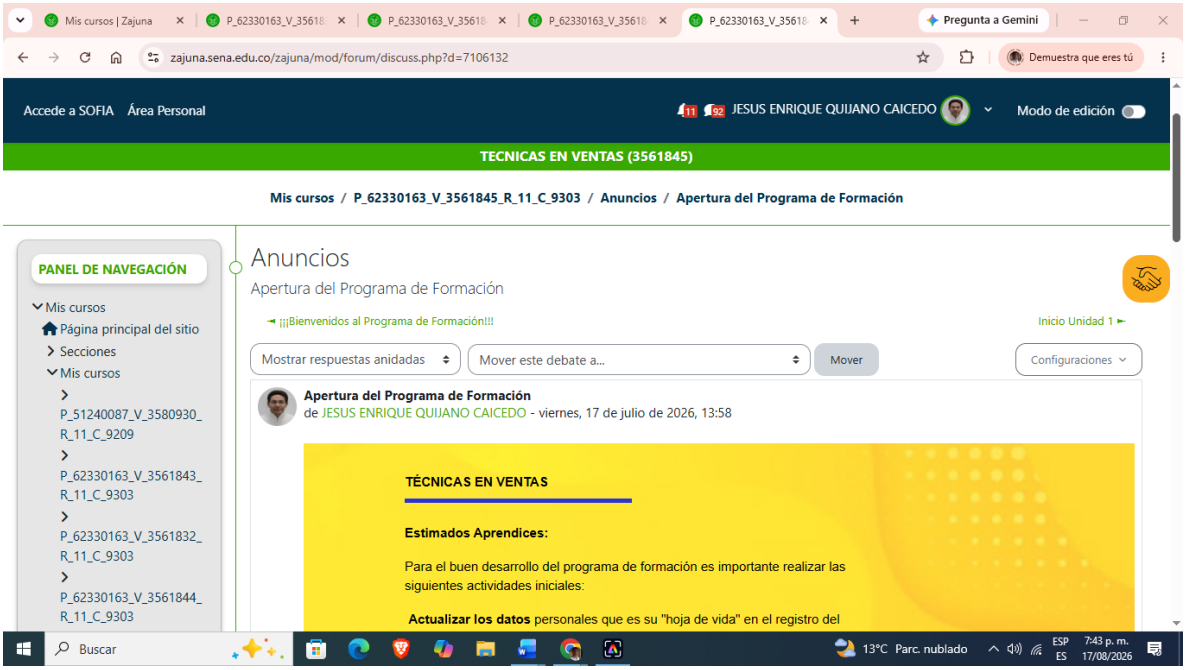
FICHA 3561843



FICHA 3561844

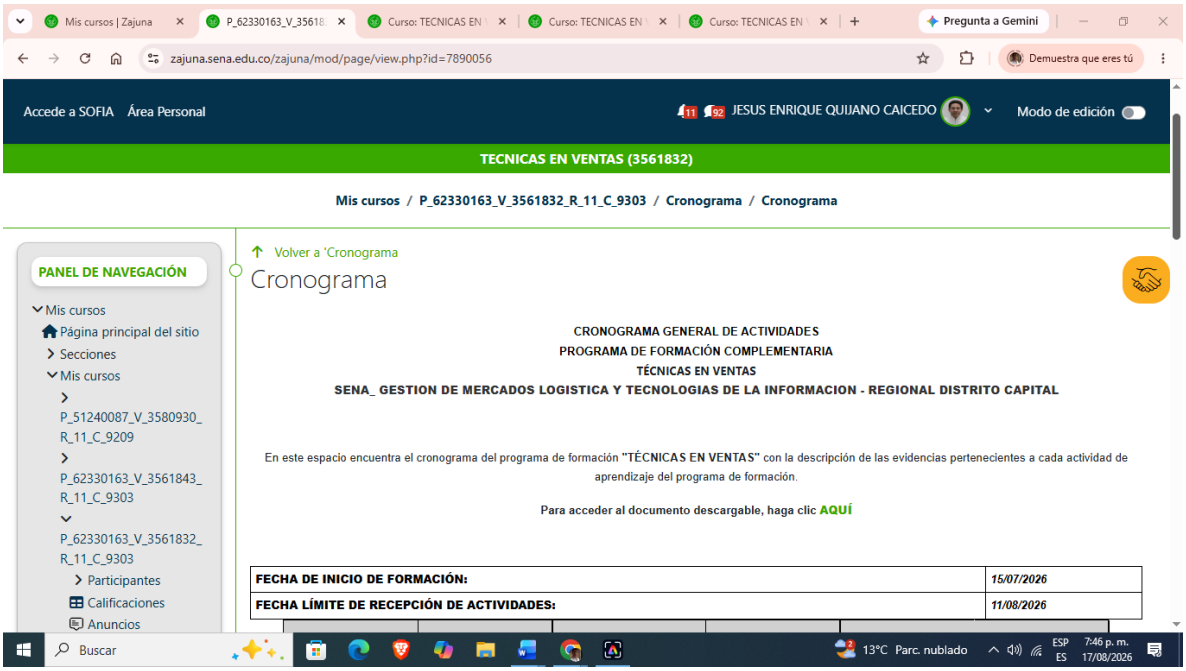


FICHA 3561845



ALISTAMIENTO AULA VIRTUAL FICHAS 3561832,3561844,3561844,3561845.

CRONOGRAMA *FICHAS* 3561832,3561844,3561844,3561845



Mis cursos | Zajuna · P_62330163_V_3561832_R_11_C_9303 · Curso: TECNICAS EN VENTAS · Pregunta a Gemini

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/page/view.php?id=7890056

Accede a SOFIA · Área Personal · JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO · Modo de edición

TECNICAS EN VENTAS (3561832)

Mis cursos / P_62330163_V_3561832_R_11_C_9303 / Cronograma / Cronograma

PANEL DE NAVEGACIÓN

- Mis cursos
  - Página principal del sitio
  - Secciones
  - Mis cursos
    - P_51240087_V_3580930_R_11_C_9209
    - P_62330163_V_3561843_R_11_C_9303
    - P_62330163_V_3561832_R_11_C_9303
      - Participantes
      - Calificaciones
      - Anuncios

Volver a 'Cronograma

Cronograma

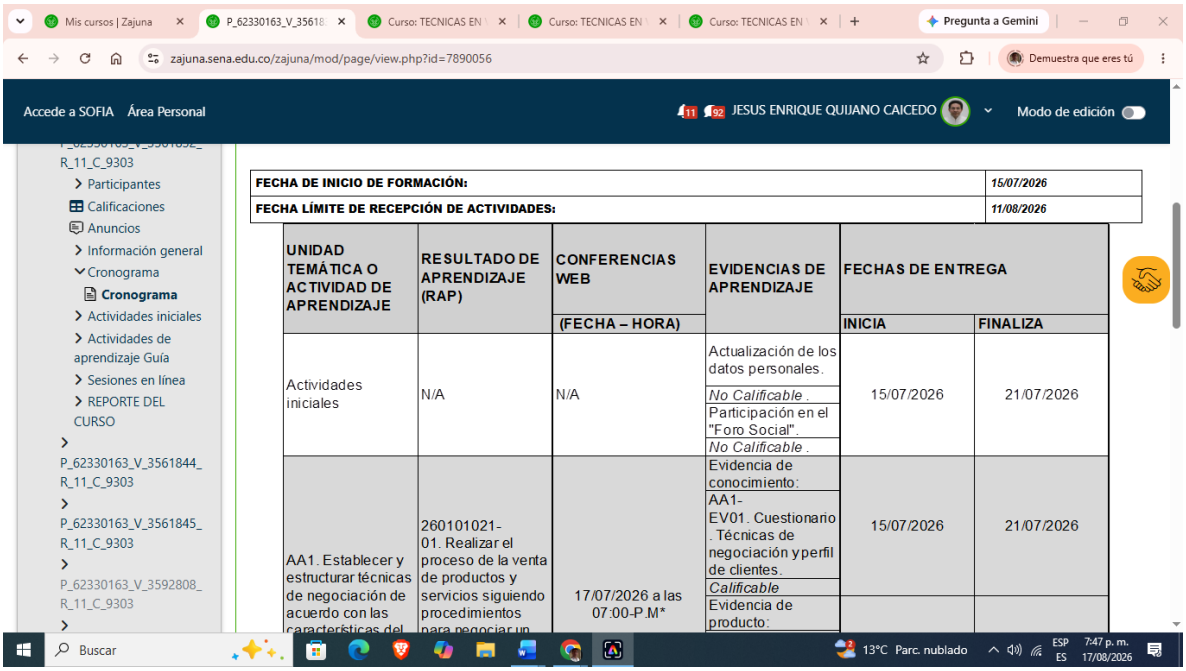
CRONOGRAMA GENERAL DE ACTIVIDADES
PROGRAMA DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA
TÉCNICAS EN VENTAS
SENA_ GESTION DE MERCADOS LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION - REGIONAL DISTRITO CAPITAL

En este espacio encuentra el cronograma del programa de formación **"TÉCNICAS EN VENTAS"** con la descripción de las evidencias pertenecientes a cada actividad de aprendizaje del programa de formación.

Para acceder al documento descargable, haga clic AQUÍ

FECHA DE INICIO DE FORMACIÓN:	***15/07/2026***
FECHA LÍMITE DE RECEPCIÓN DE ACTIVIDADES:	***11/08/2026***

Buscar · 13°C Parc. nublado · ESP ES · 7:46 p. m. 17/08/2026



Mis cursos | Zajuna · P_62330163_V_3561832_R_11_C_9303 · Curso: TECNICAS EN VENTAS · Pregunta a Gemini

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/page/view.php?id=7890056

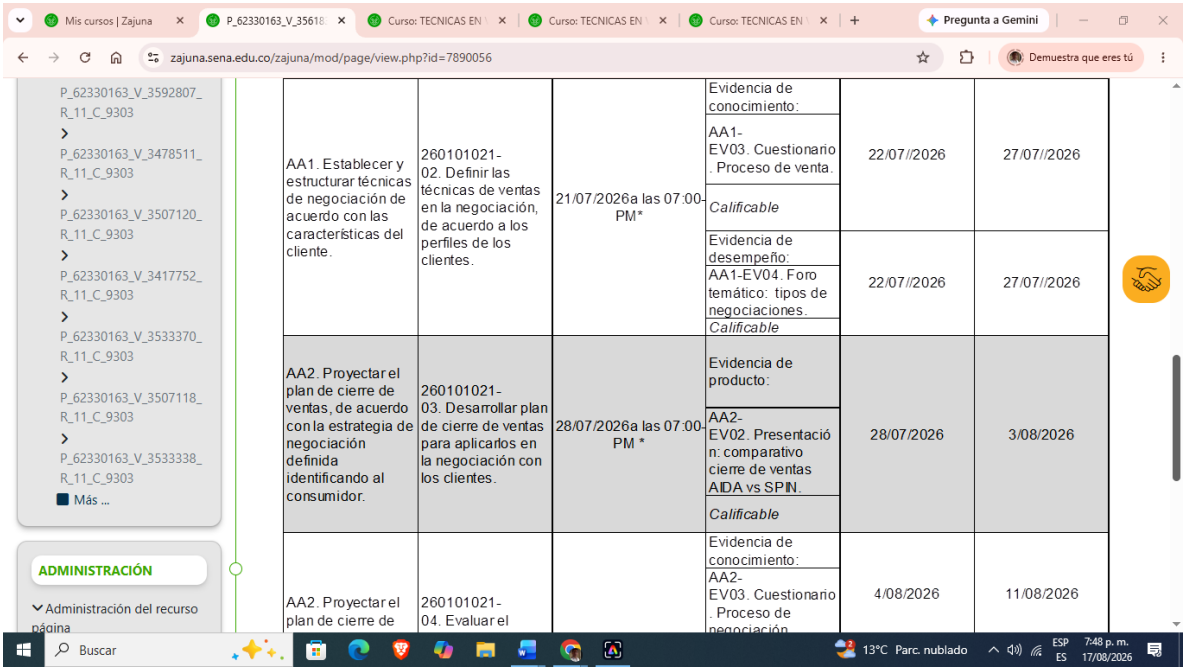
Accede a SOFIA · Área Personal · JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO · Modo de edición

- R_11_C_9303
  - Participantes
  - Calificaciones
  - Anuncios
  - Información general
  - Cronograma
    - **Cronograma**
  - Actividades iniciales
  - Actividades de aprendizaje Guía
  - Sesiones en línea
  - REPORTE DEL CURSO
- P_62330163_V_3561844_R_11_C_9303
- P_62330163_V_3561845_R_11_C_9303
- P_62330163_V_3592808_R_11_C_9303

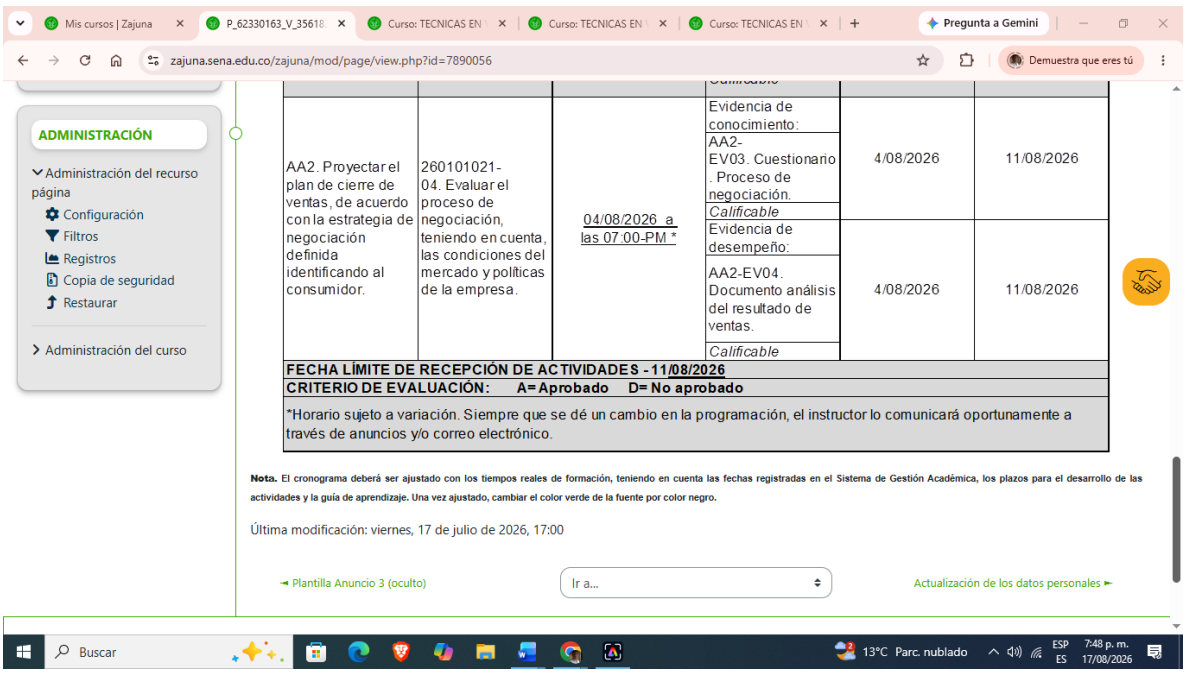
FECHA DE INICIO DE FORMACIÓN:	***15/07/2026***
FECHA LÍMITE DE RECEPCIÓN DE ACTIVIDADES:	***11/08/2026***

UNIDAD TEMÁTICA O ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	RESULTADO DE APRENDIZAJE (RAP)	CONFERENCIAS WEB (FECHA – HORA)	EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE	FECHAS DE ENTREGA	
				INICIA	FINALIZA
Actividades iniciales	N/A	N/A	Actualización de los datos personales. *No Calificable .* Participación en el "Foro Social". *No Calificable .*	15/07/2026	21/07/2026
AA1. Establecer y estructurar técnicas de negociación de acuerdo con las características del	260101021-01. Realizar el proceso de la venta de productos y servicios siguiendo procedimientos para negociar un	17/07/2026 a las 07:00-P.M*	Evidencia de conocimiento: AA1-EV01. Cuestionario . Técnicas de negociación y perfil de clientes. *Calificable* Evidencia de producto:	15/07/2026	21/07/2026

Buscar · 13°C Parc. nublado · ESP ES · 7:47 p. m. 17/08/2026



AA1. Establecer y estructurar técnicas de negociación de acuerdo con las características del cliente.	260101021-02. Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.	21/07/2026a las 07:00-PM*	Evidencia de conocimiento: AA1-EV03. Cuestionario. Proceso de venta. *Calificable*	22/07//2026	27/07//2026
			Evidencia de desempeño: AA1-EV04. Foro temático: tipos de negociaciones. *Calificable*	22/07//2026	27/07//2026
AA2. Proyectar el plan de cierre de ventas, de acuerdo con la estrategia de negociación definida identificando al consumidor.	260101021-03. Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes.	28/07/2026a las 07:00-PM *	Evidencia de producto: AA2-EV02. Presentación: comparativo cierre de ventas AIDA vs SPIN. *Calificable*	28/07/2026	3/08/2026
AA2. Proyectar el plan de cierre de	260101021-04. Evaluar el		Evidencia de conocimiento: AA2-EV03. Cuestionario. Proceso de negociación	4/08/2026	11/08/2026



AA2. Proyectar el plan de cierre de ventas, de acuerdo con la estrategia de negociación definida identificando al consumidor.	260101021-04. Evaluar el proceso de negociación, teniendo en cuenta, las condiciones del mercado y políticas de la empresa.	04/08/2026 a las 07:00-PM *	Evidencia de conocimiento: AA2-EV03. Cuestionario. Proceso de negociación. *Calificable*	4/08/2026	11/08/2026
			Evidencia de desempeño: AA2-EV04. Documento análisis del resultado de ventas. *Calificable*	4/08/2026	11/08/2026

FECHA LÍMITE DE RECEPCIÓN DE ACTIVIDADES - 11/08/2026

CRITERIO DE EVALUACIÓN: A= Aprobado D= No aprobado

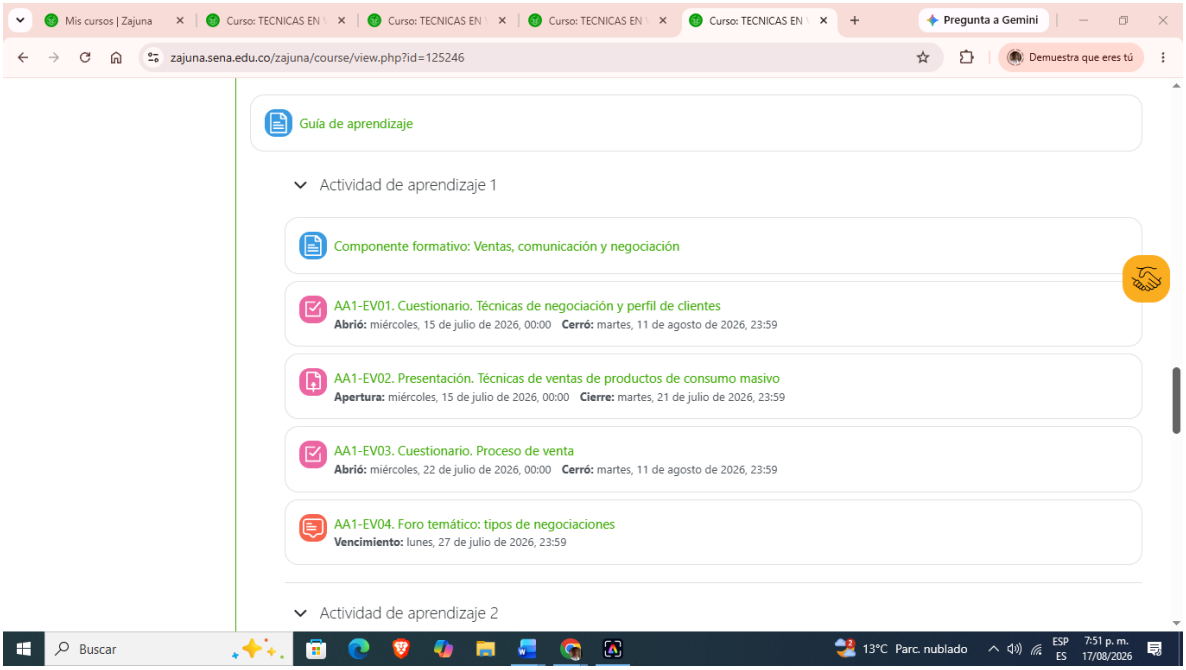
*Horario sujeto a variación. Siempre que se dé un cambio en la programación, el instructor lo comunicará oportunamente a través de anuncios y/o correo electrónico.

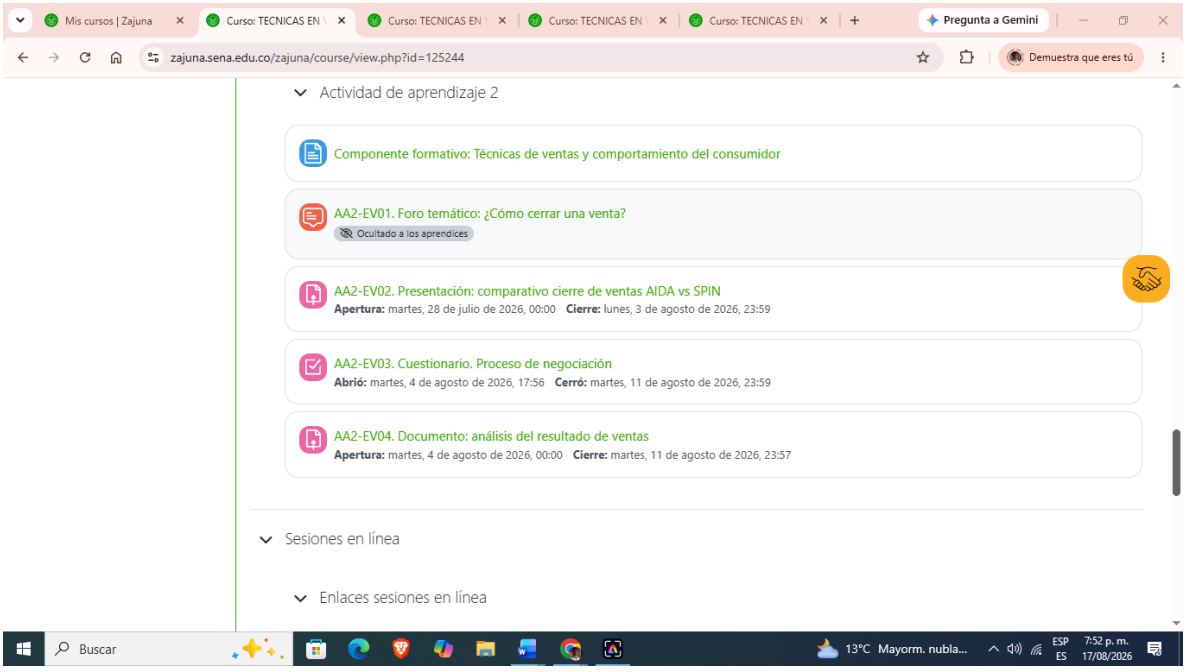
Nota. El cronograma deberá ser ajustado con los tiempos reales de formación, teniendo en cuenta las fechas registradas en el Sistema de Gestión Académica, los plazos para el desarrollo de las actividades y la guía de aprendizaje. Una vez ajustado, cambiar el color verde de la fuente por color negro.

Última modificación: viernes, 17 de julio de 2026, 17:00

◄ Plantilla Anuncio 3 (oculto) | Ir a... | Actualización de los datos personales ►

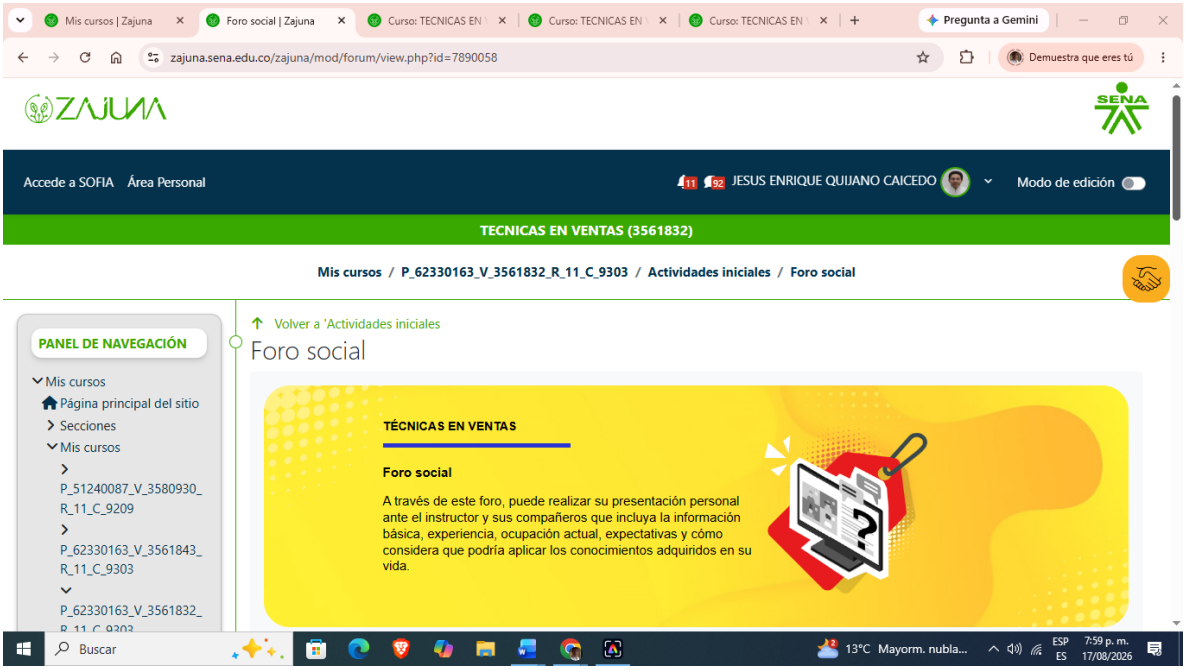
CONFIGURACION ACTIVIDADES FICHAS 3561832,3561844,3561844,3561845, **TECNICAS DE VENTAS**

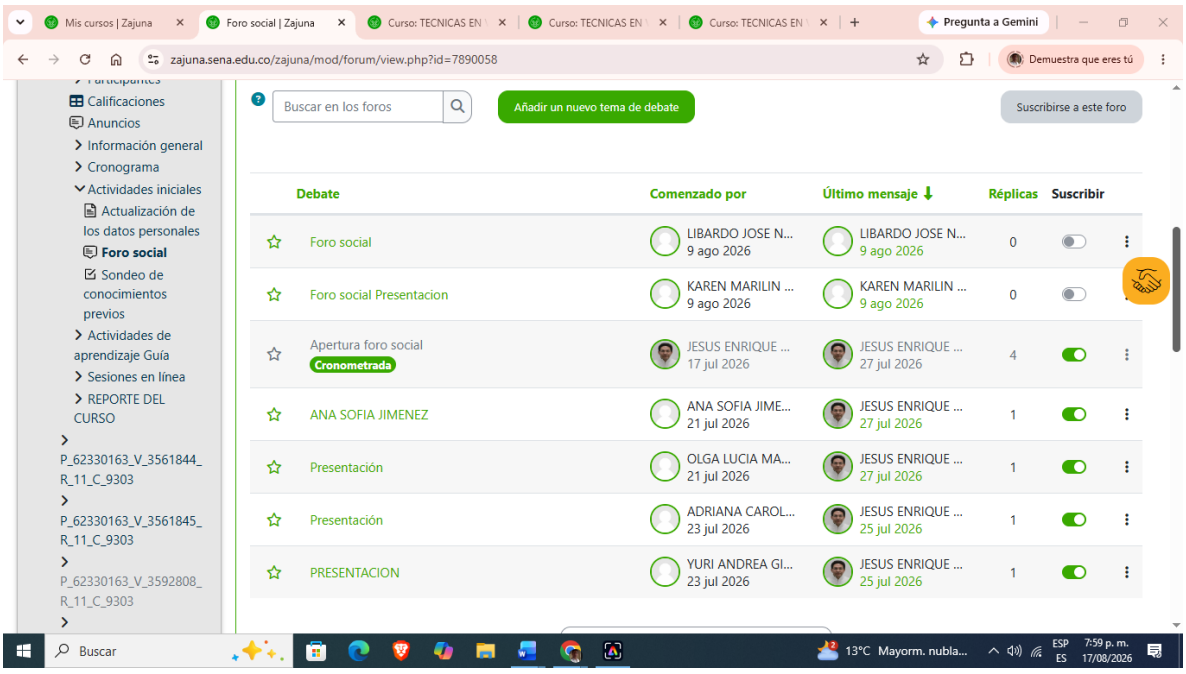




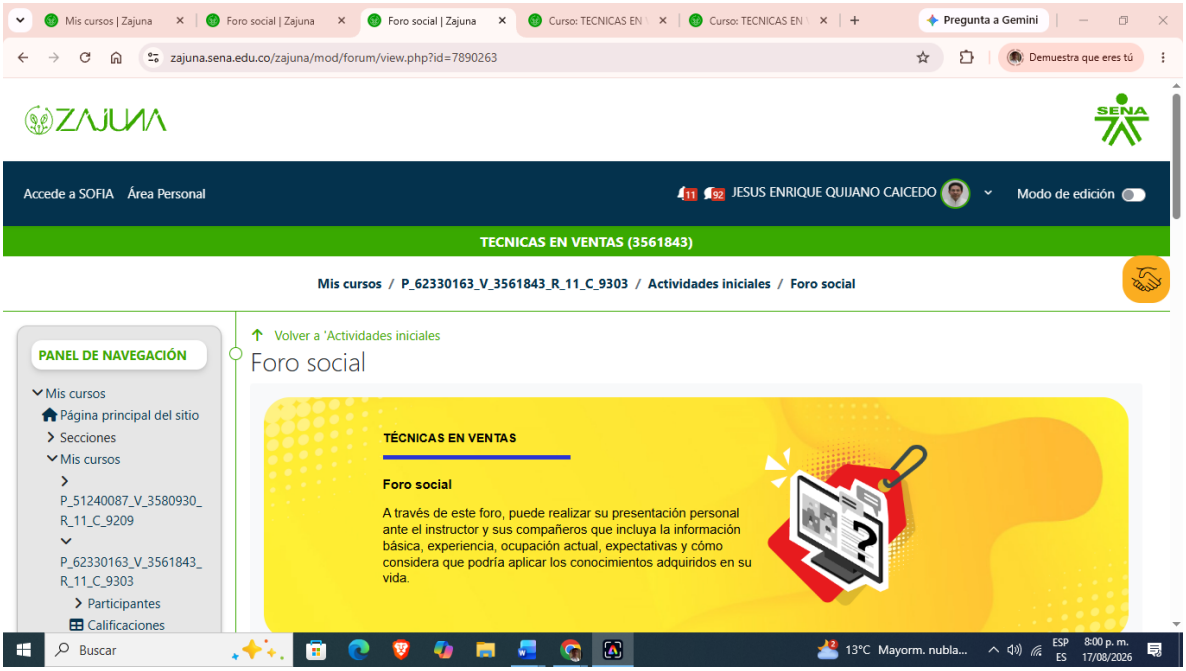
APERTURA DE FOROS SOCIAL FICHAS 3561832,3561844,3561844,3561845, **TECNICAS EN VENTAS**

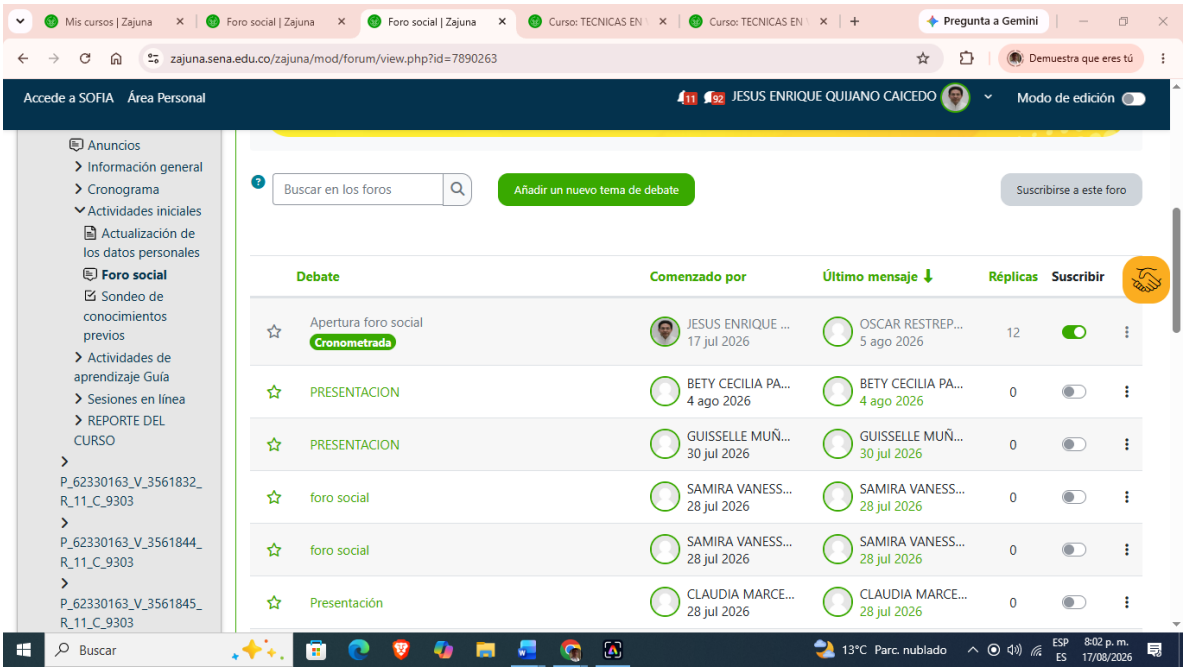
FICHA 3561832



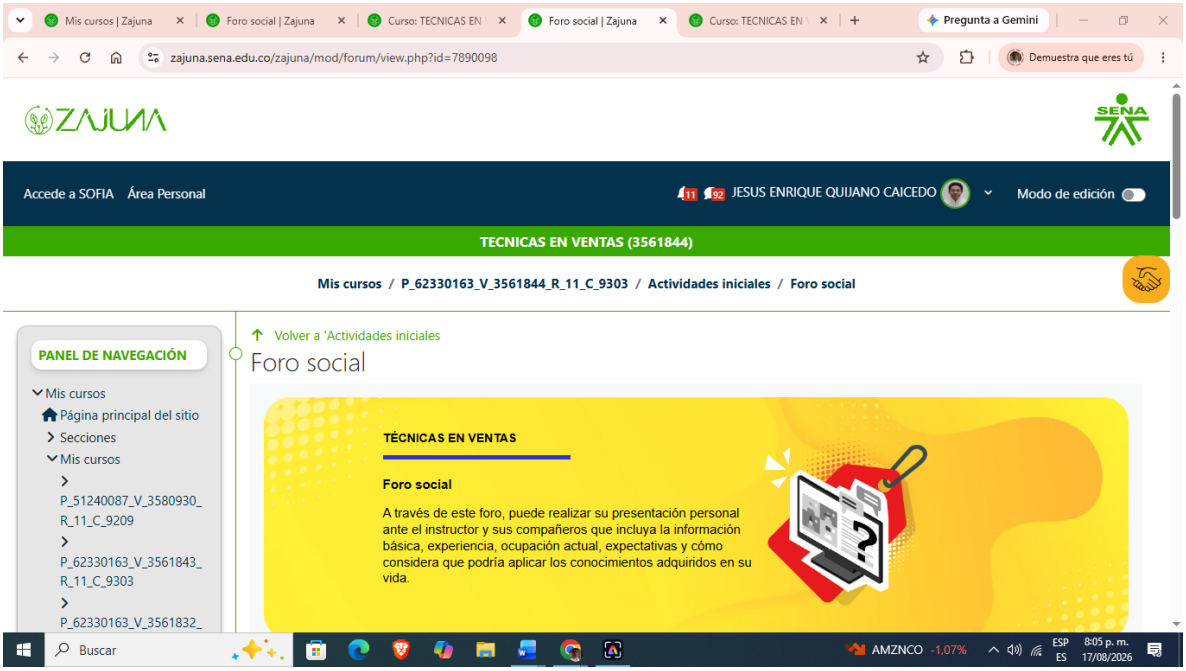


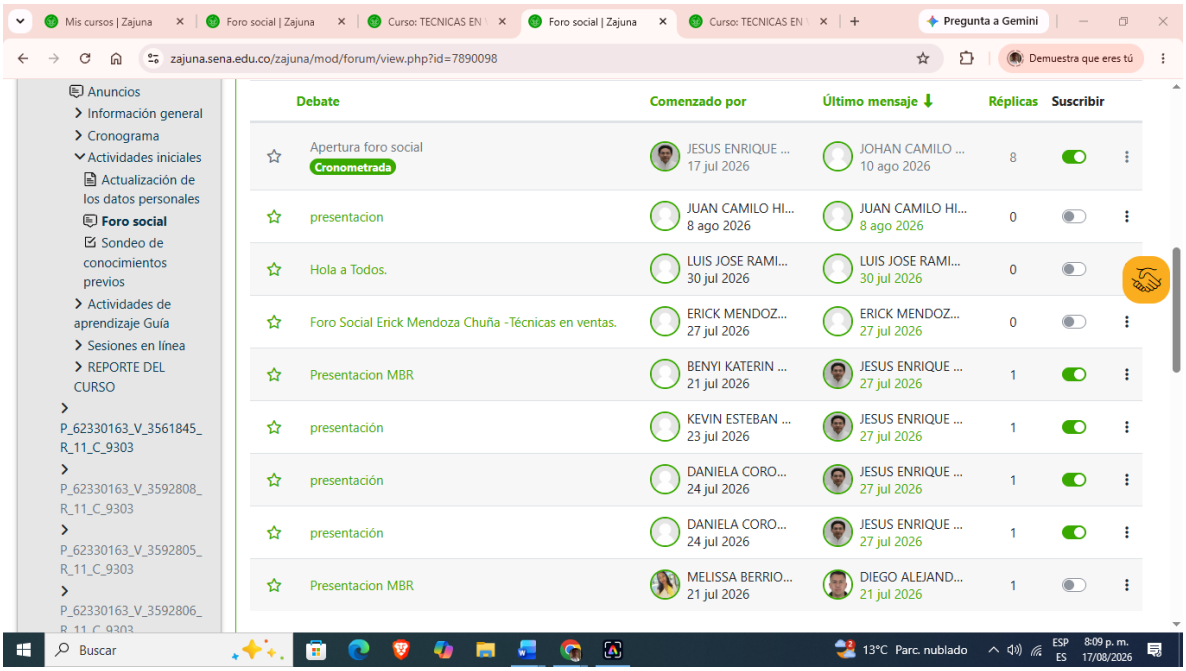
FICHA 3561843



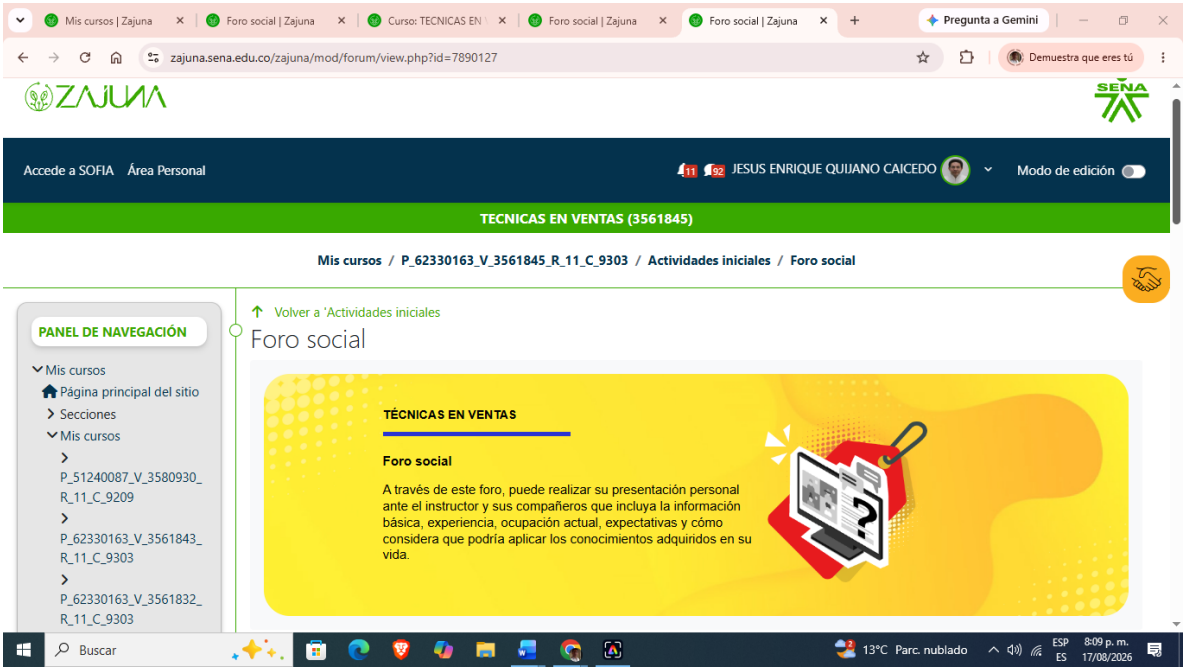


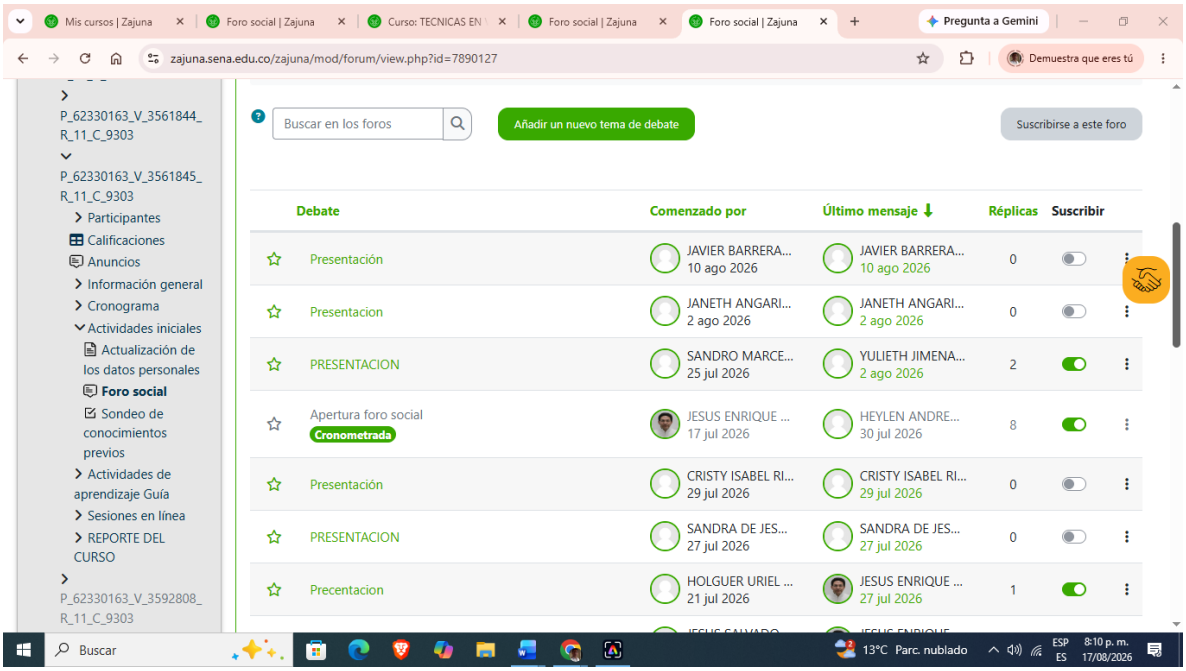
FICHA 3561844





FICHA 3561845,



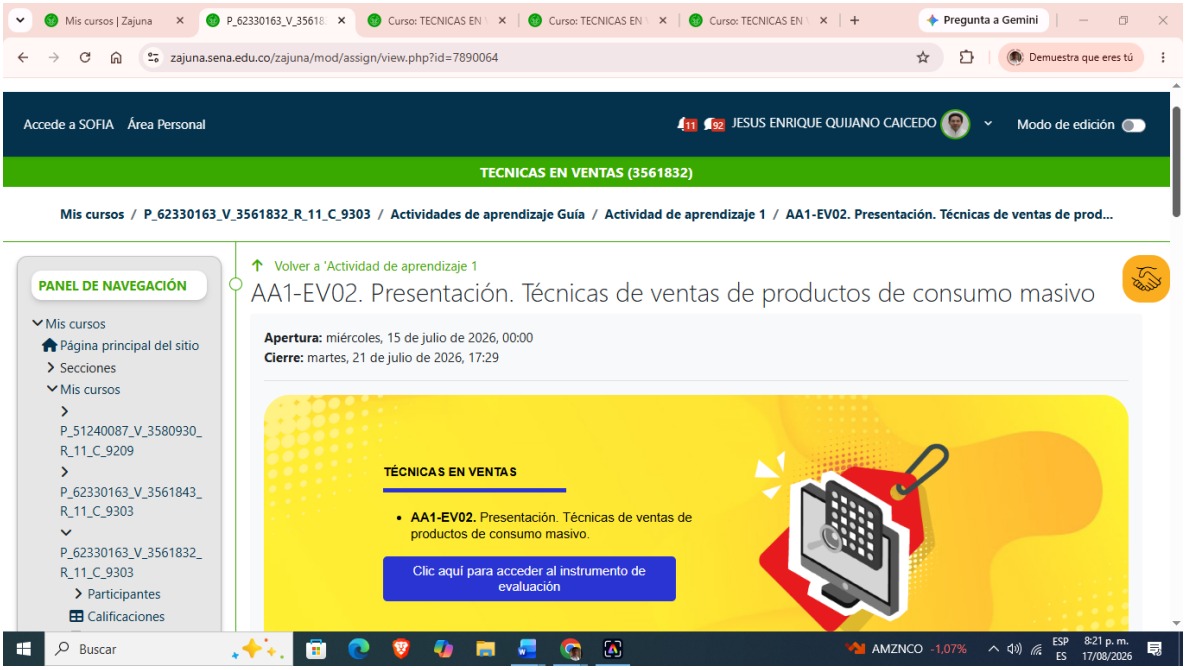


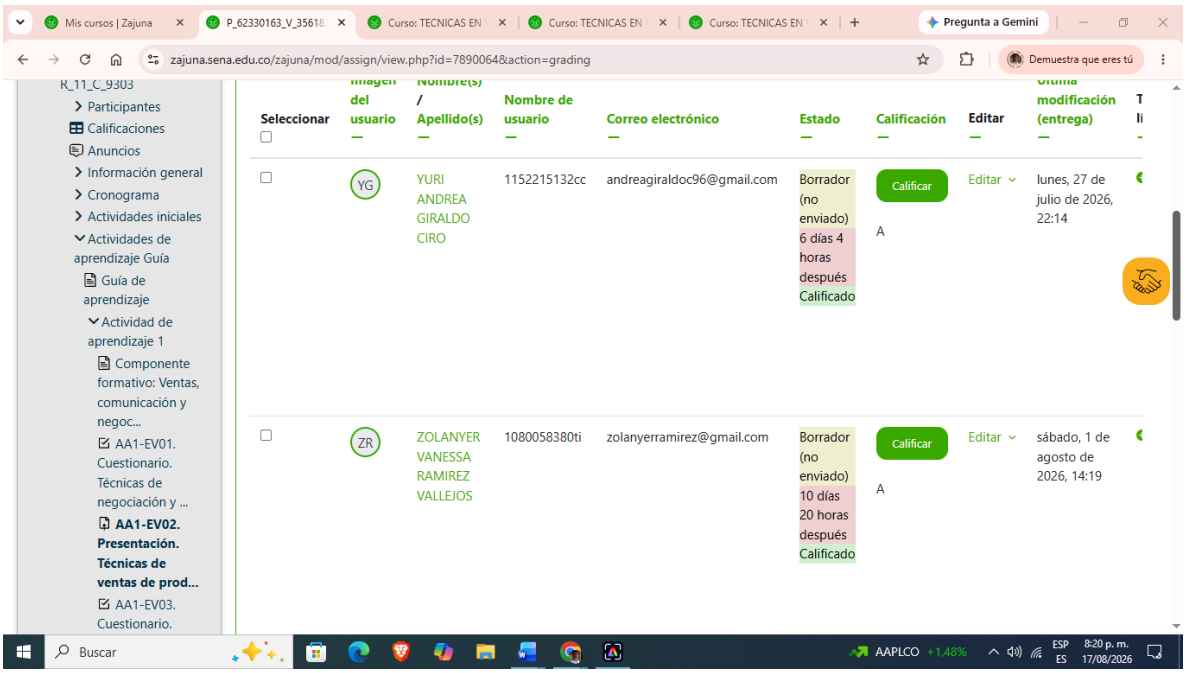
DURANTE EL PROCESO FORMATIVO

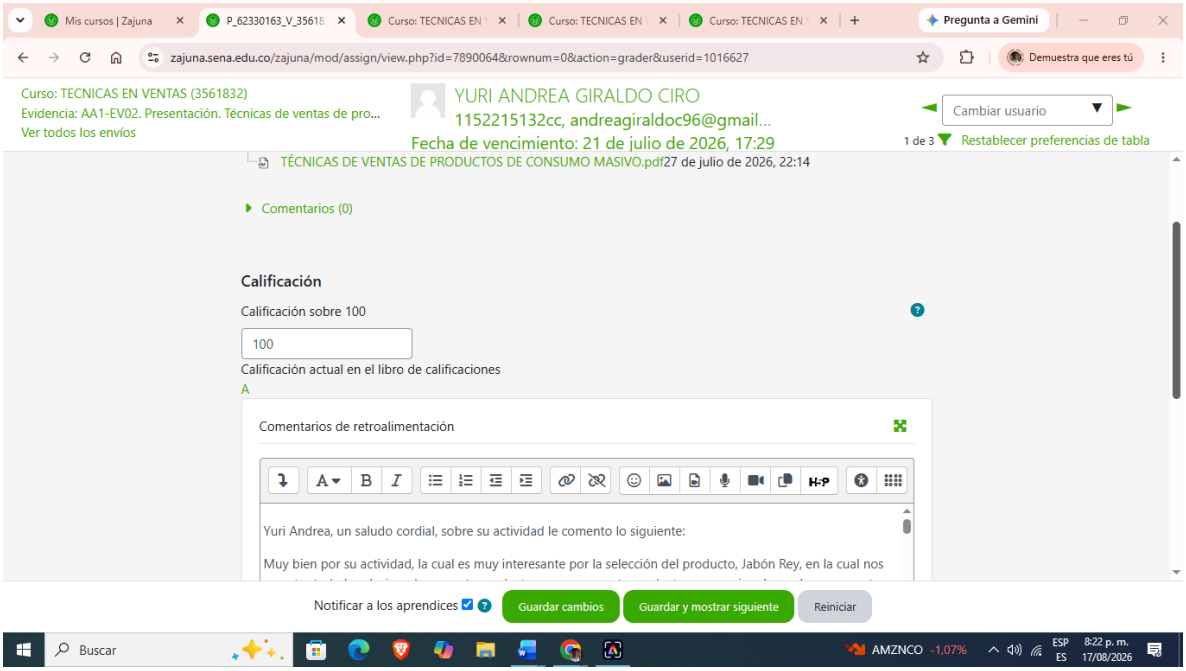
RETROALIMENACIÒN ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

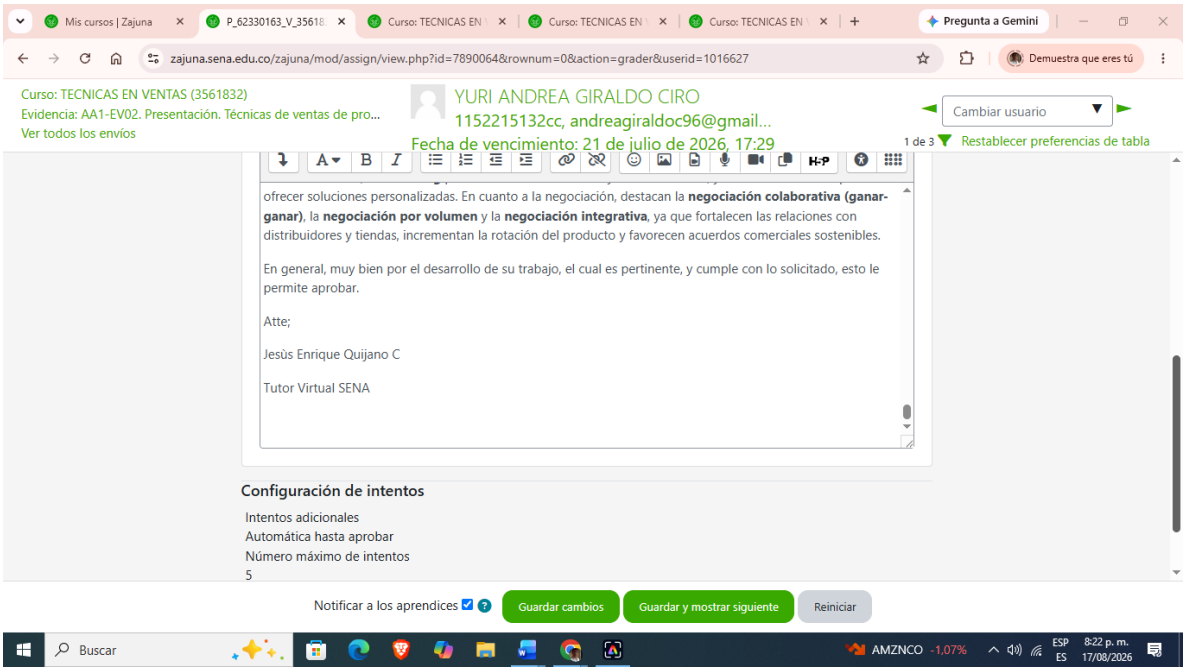
AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de productos de consumo

FICHA 3561832

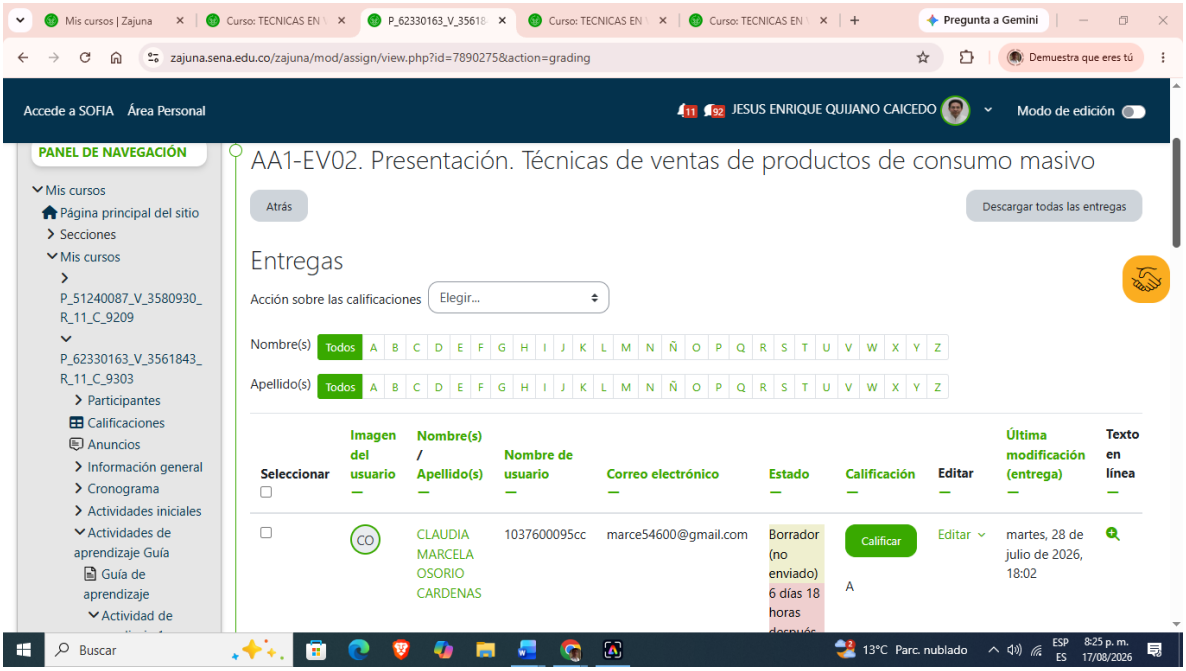


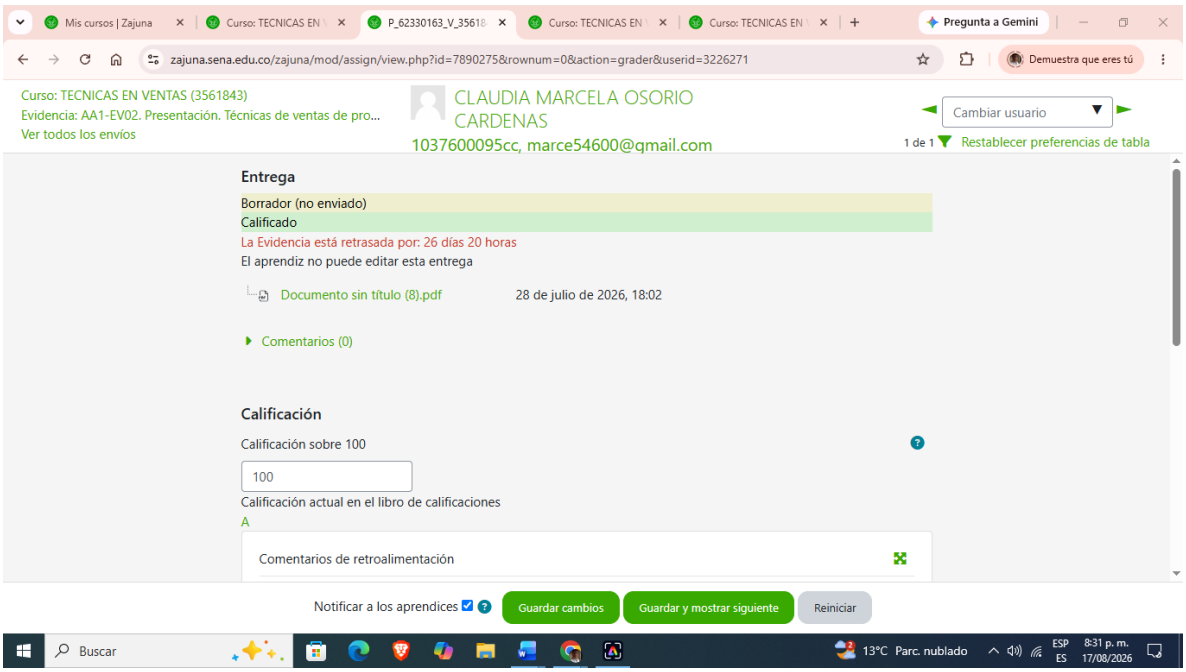


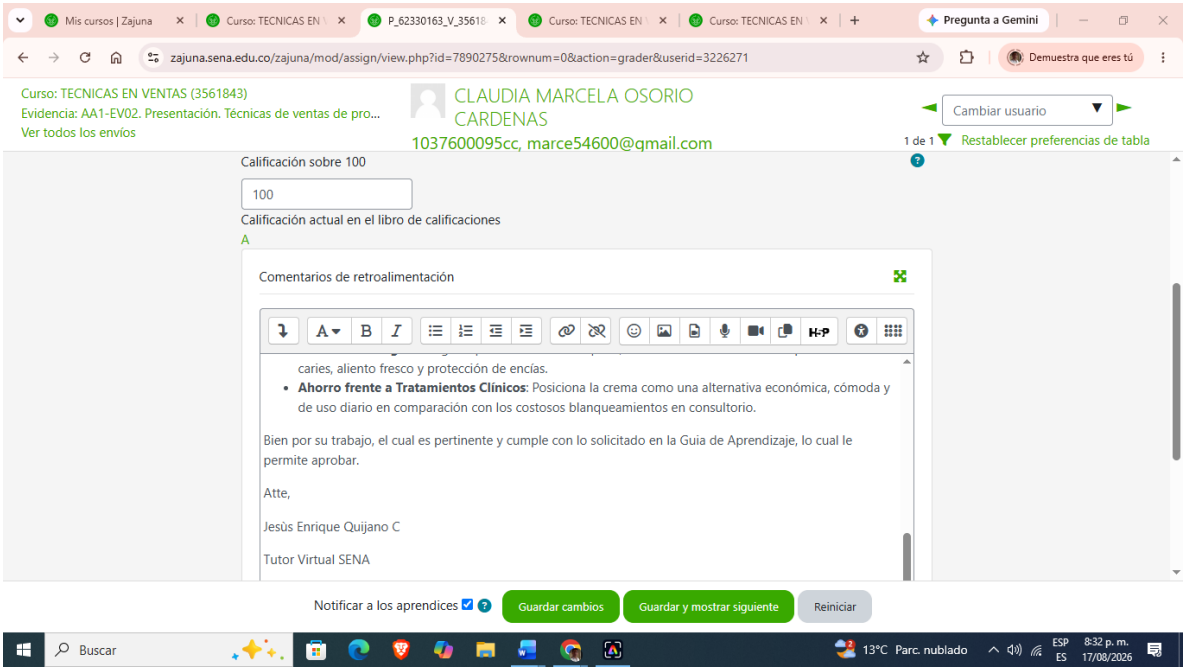

Mis cursos | Zajuna
Pregunta a Gemini
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=7890064&rownum=0&action=grader&userid=1016627
Demuestra que eres tú
Curso: TECNICAS EN VENTAS (3561832)
Evidencia: AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de pro...
Ver todos los envíos
YURI ANDREA GIRALDO CIRO
1152215132cc, andreagiraldoc96@gmail...
Fecha de vencimiento: 21 de julio de 2026, 17:29
Cambiar usuario
1 de 3
Restablecer preferencias de tabla
TÉCNICAS DE VENTAS DE PRODUCTOS DE CONSUMO MASIVO.pdf27 de julio de 2026, 22:14
Comentarios (0)
Calificación
Calificación sobre 100
100
Calificación actual en el libro de calificaciones
A
Comentarios de retroalimentación
Yuri Andrea, un saludo cordial, sobre su actividad le comento lo siguiente:
Muy bien por su actividad, la cual es muy interesante por la selección del producto, Jabón Rey, en la cual nos
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
AMZNCO -1,07%
ESP
ES
8:22 p. m.
17/08/2026


Mis cursos | Zajuna
Pregunta a Gemini
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=7890064&rownum=0&action=grader&userid=1016627
Demuestra que eres tú
Curso: TECNICAS EN VENTAS (3561832)
Evidencia: AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de pro...
Ver todos los envíos
YURI ANDREA GIRALDO CIRO
1152215132cc, andreagiraldoc96@gmail...
Fecha de vencimiento: 21 de julio de 2026, 17:29
Cambiar usuario
1 de 3
Restablecer preferencias de tabla
ofrecer soluciones personalizadas. En cuanto a la negociación, destacan la negociación colaborativa (ganar-ganar), la negociación por volumen y la negociación integrativa, ya que fortalecen las relaciones con distribuidores y tiendas, incrementan la rotación del producto y favorecen acuerdos comerciales sostenibles.
En general, muy bien por el desarrollo de su trabajo, el cual es pertinente, y cumple con lo solicitado, esto le permite aprobar.
Atte;
Jesùs Enrique Quijano C
Tutor Virtual SENA
Configuración de intentos
Intentos adicionales
Automática hasta aprobar
Número máximo de intentos
5
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
AMZNCO -1,07%
ESP
ES
8:22 p. m.
17/08/2026

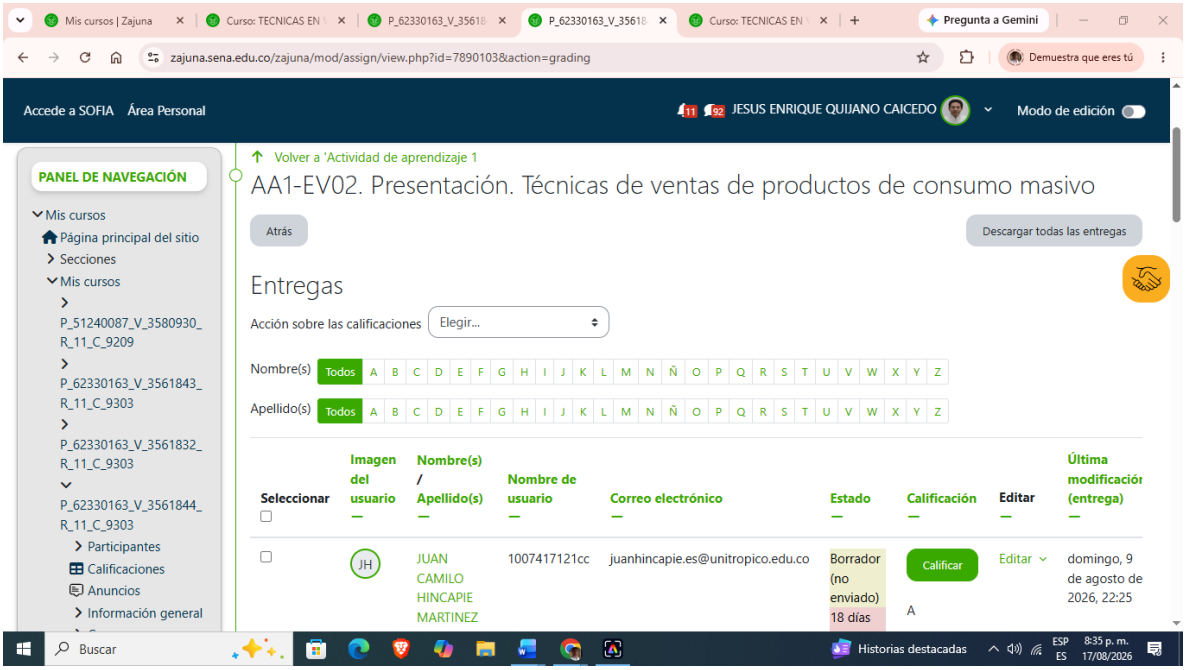
FICHA 3561843

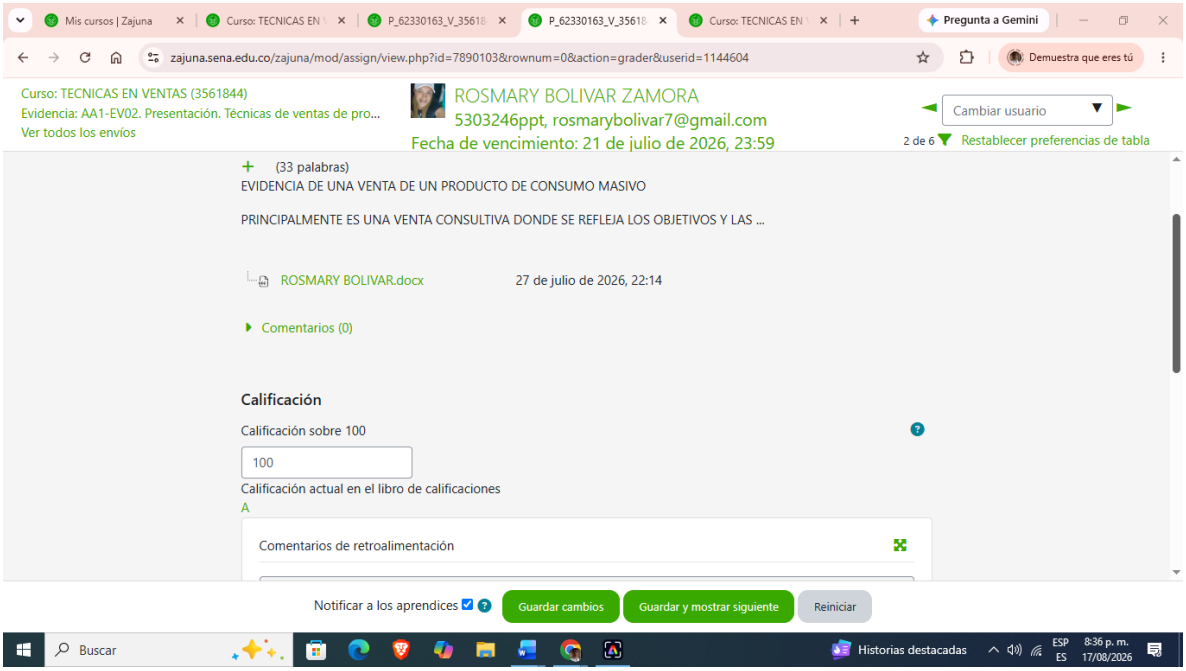


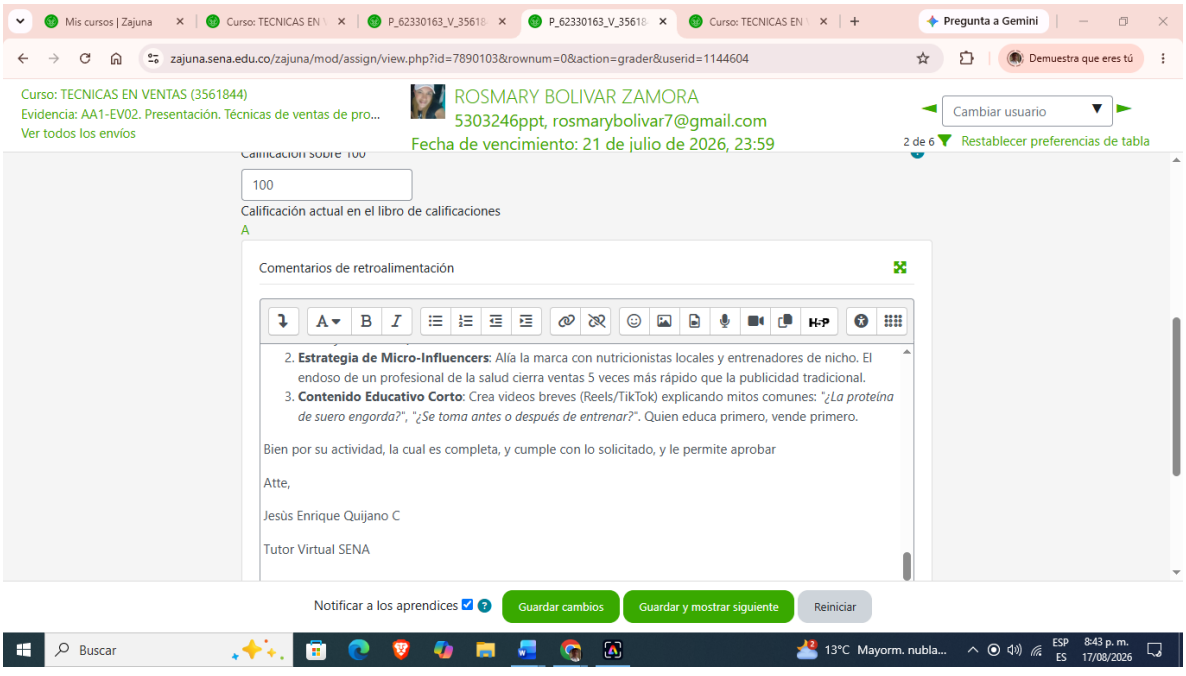




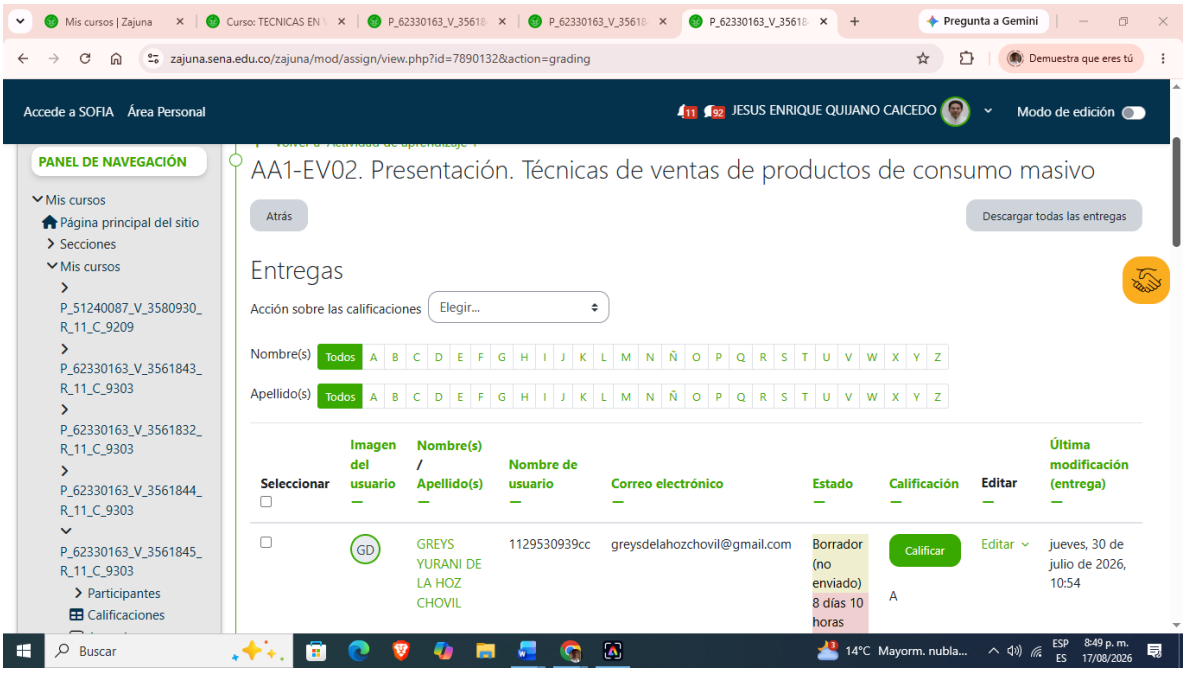
FICHA 3561844

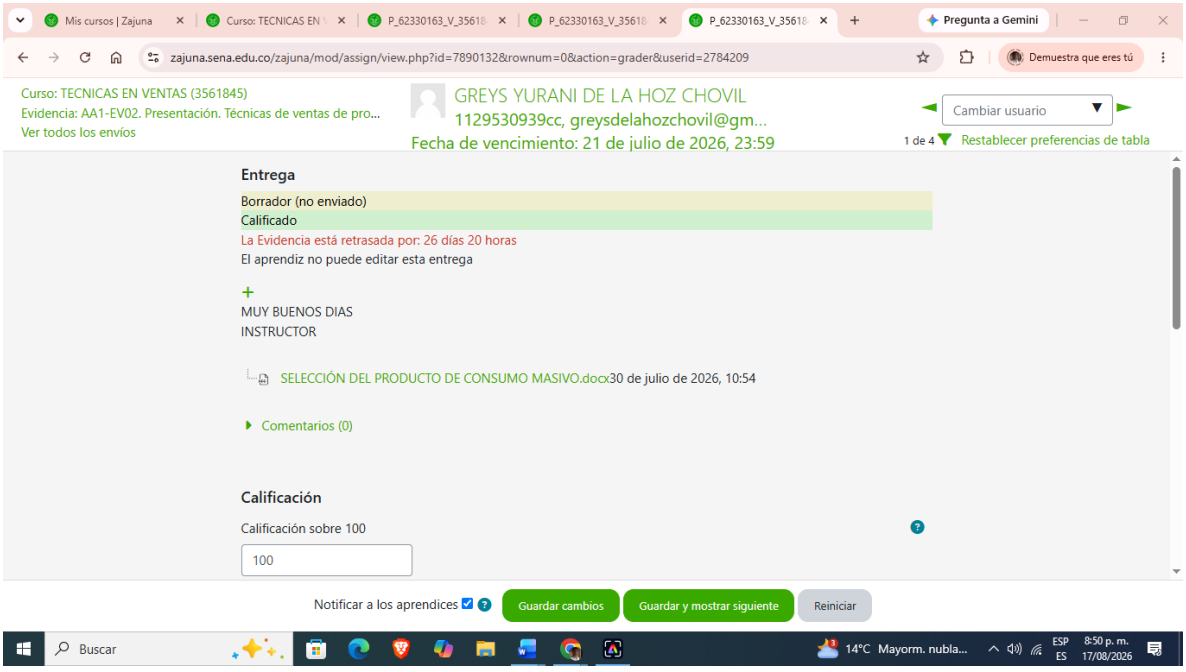


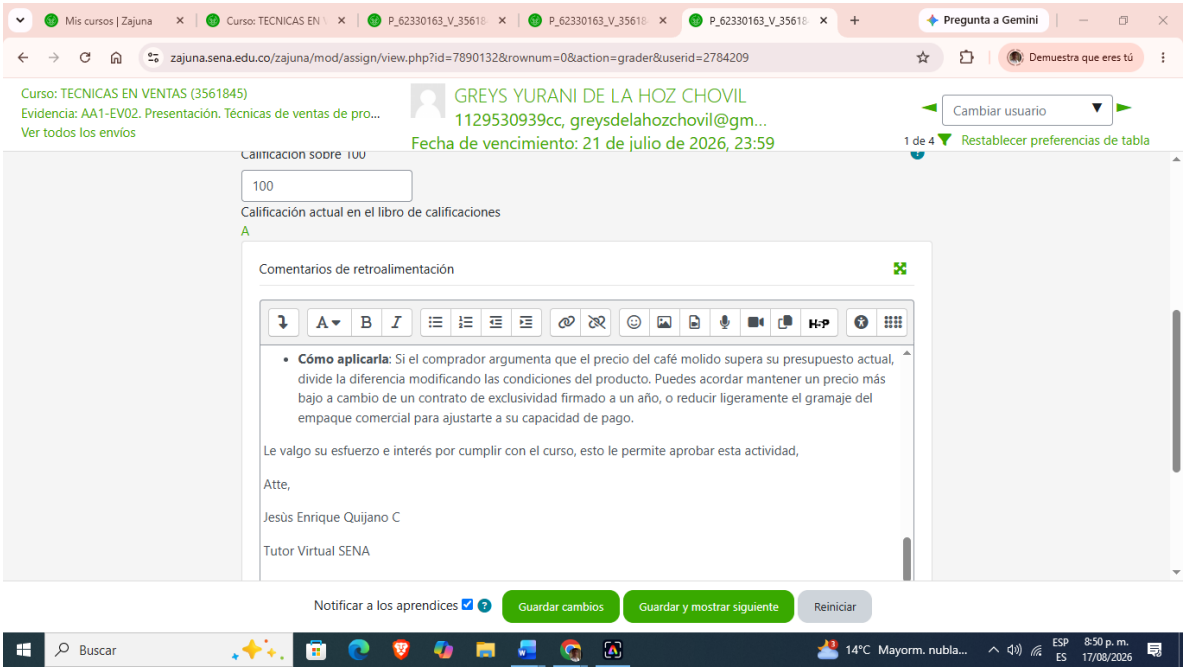

Mis cursos | Zajuna
Curso: TECNICAS EN
P_62330163_V_35618
Pregunta a Gemini
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=7890103&rownum=0&action=grader&userid=1144604
Demuestra que eres tú
Curso: TECNICAS EN VENTAS (3561844)
Evidencia: AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de pro...
Ver todos los envíos
ROSMARY BOLIVAR ZAMORA
5303246ppt, rosmarybolivar7@gmail.com
Fecha de vencimiento: 21 de julio de 2026, 23:59
Cambiar usuario
2 de 6
Restablecer preferencias de tabla
(33 palabras)
EVIDENCIA DE UNA VENTA DE UN PRODUCTO DE CONSUMO MASIVO
PRINCIPALMENTE ES UNA VENTA CONSULTIVA DONDE SE REFLEJA LOS OBJETIVOS Y LAS ...
ROSMARY BOLIVAR.docx
27 de julio de 2026, 22:14
Comentarios (0)
Calificación
Calificación sobre 100
100
Calificación actual en el libro de calificaciones
A
Comentarios de retroalimentación
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
Historias destacadas
ESP
ES
8:36 p. m.
17/08/2026


Mis cursos | Zajuna
Curso: TECNICAS EN
P_62330163_V_35618
Pregunta a Gemini
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=7890103&rownum=0&action=grader&userid=1144604
Demuestra que eres tú
Curso: TECNICAS EN VENTAS (3561844)
Evidencia: AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de pro...
Ver todos los envíos
ROSMARY BOLIVAR ZAMORA
5303246ppt, rosmarybolivar7@gmail.com
Fecha de vencimiento: 21 de julio de 2026, 23:59
Cambiar usuario
2 de 6
Restablecer preferencias de tabla
100
Calificación actual en el libro de calificaciones
A
Comentarios de retroalimentación
2. Estrategia de Micro-Influencers: Alía la marca con nutricionistas locales y entrenadores de nicho. El endoso de un profesional de la salud cierra ventas 5 veces más rápido que la publicidad tradicional.
3. Contenido Educativo Corto: Crea videos breves (Reels/TikTok) explicando mitos comunes: "¿La proteína de suero engorda?", "¿Se toma antes o después de entrenar?". Quien educa primero, vende primero.
Bien por su actividad, la cual es completa, y cumple con lo solicitado, y le permite aprobar
Atte,
Jesùs Enrique Quijano C
Tutor Virtual SENA
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
13°C Mayorm. nubla...
ESP
ES
8:43 p. m.
17/08/2026

FICHA 3561845

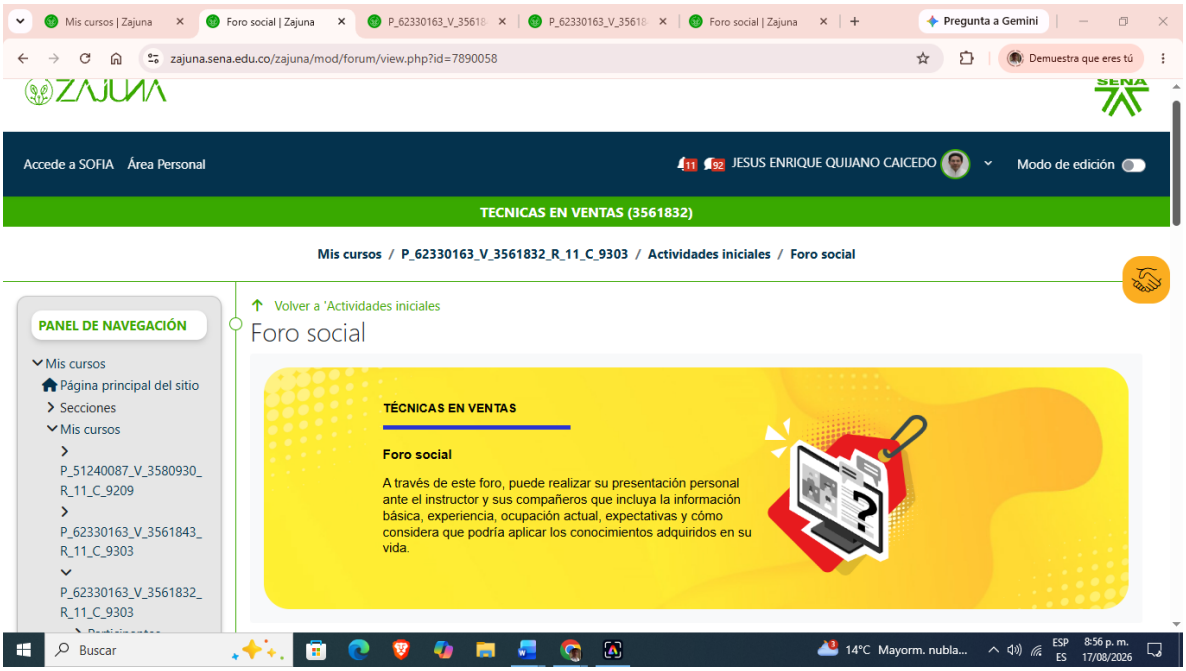


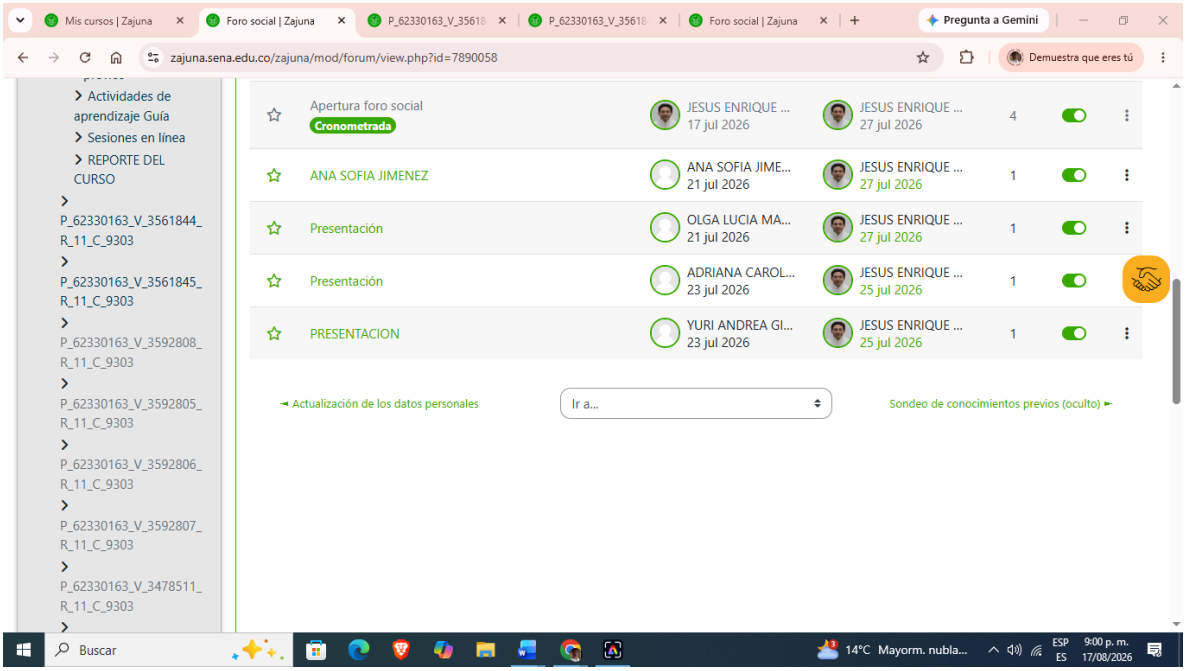


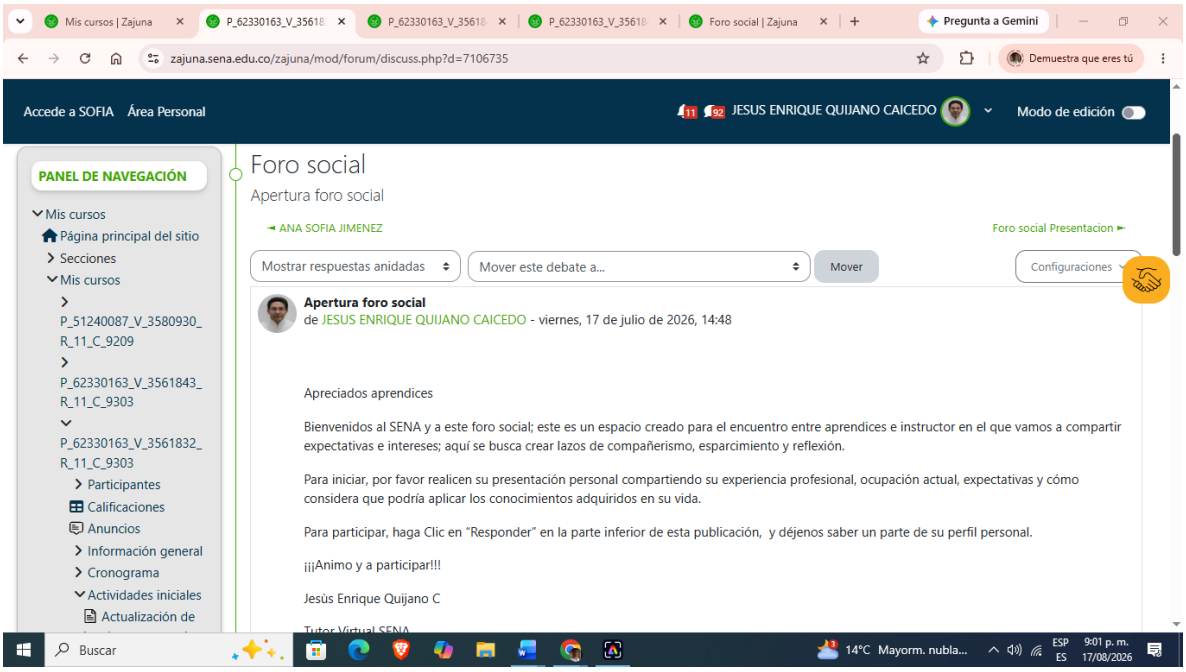


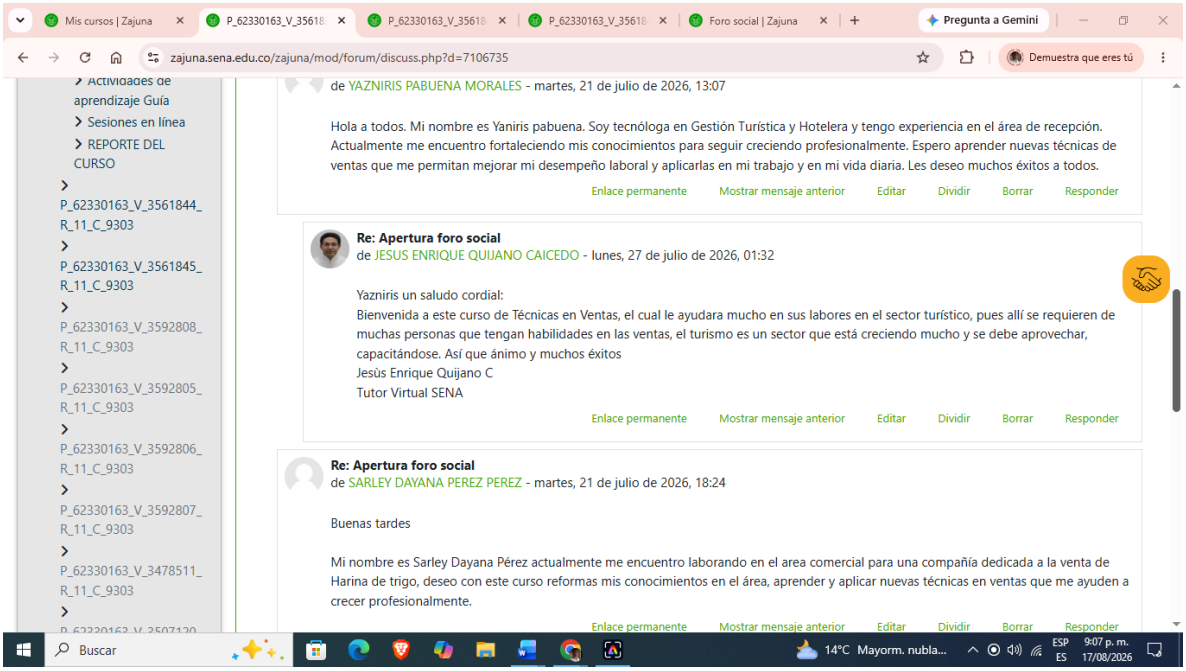
RETROALIMENTACIÒN Y MODERACION DE FOROS

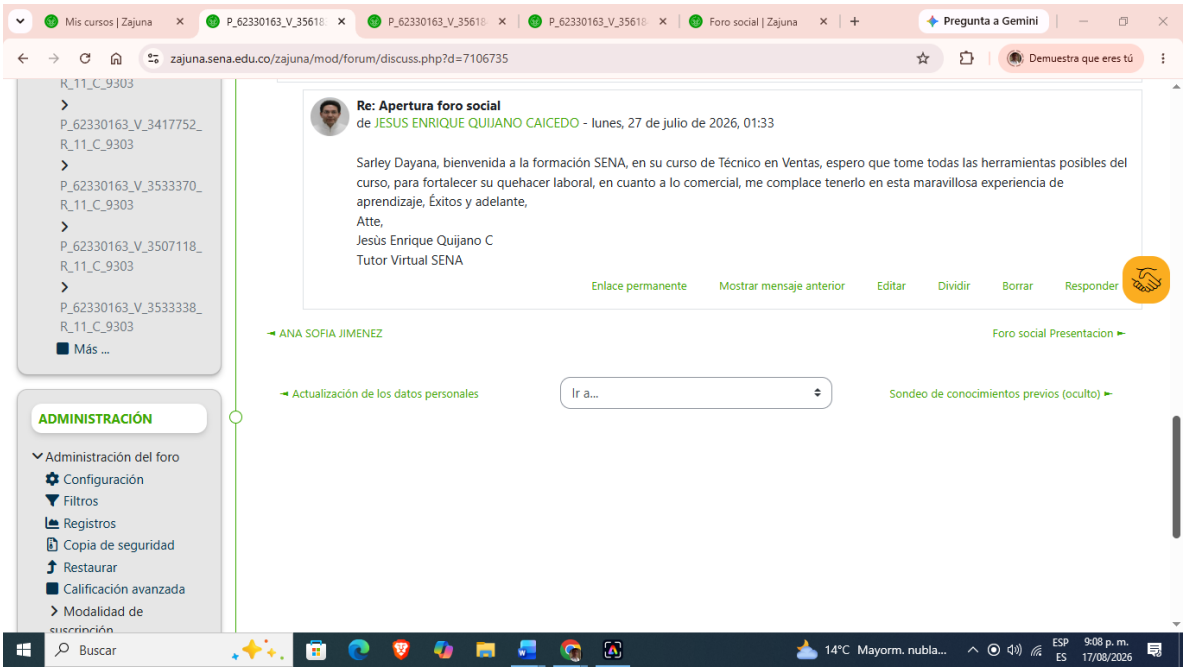
FICHAS 3561832 TECNICAS EN VENTAS



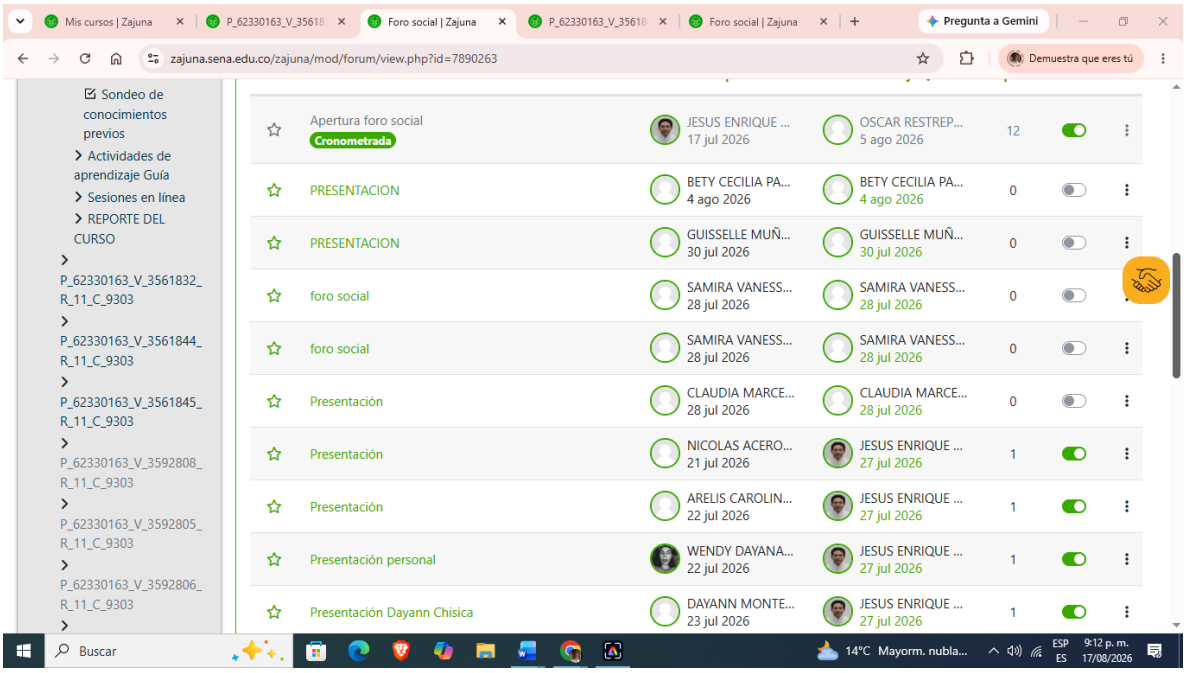

Mis cursos | Zajuna
Foro social | Zajuna
Pregunta a Gemini
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/view.php?id=7890058
Demuestra que eres tú
Actividades de aprendizaje Guía
Sesiones en línea
REPORTE DEL CURSO
P_62330163_V_3561844_R_11_C_9303
P_62330163_V_3561845_R_11_C_9303
P_62330163_V_3592808_R_11_C_9303
P_62330163_V_3592805_R_11_C_9303
P_62330163_V_3592806_R_11_C_9303
P_62330163_V_3592807_R_11_C_9303
P_62330163_V_3478511_R_11_C_9303
Apertura foro social
Cronometrada
JESUS ENRIQUE ... 17 jul 2026
JESUS ENRIQUE ... 27 jul 2026
4
ANA SOFIA JIMENEZ
ANA SOFIA JIME... 21 jul 2026
JESUS ENRIQUE ... 27 jul 2026
1
Presentación
OLGA LUCIA MA... 21 jul 2026
JESUS ENRIQUE ... 27 jul 2026
1
Presentación
ADRIANA CAROL... 23 jul 2026
JESUS ENRIQUE ... 25 jul 2026
1
PRESENTACION
YURI ANDREA GI... 23 jul 2026
JESUS ENRIQUE ... 25 jul 2026
1
Actualización de los datos personales
Ir a...
Sondeo de conocimientos previos (oculto)
Buscar
14°C Mayorm. nubla...
ESP ES
9:00 p. m. 17/08/2026

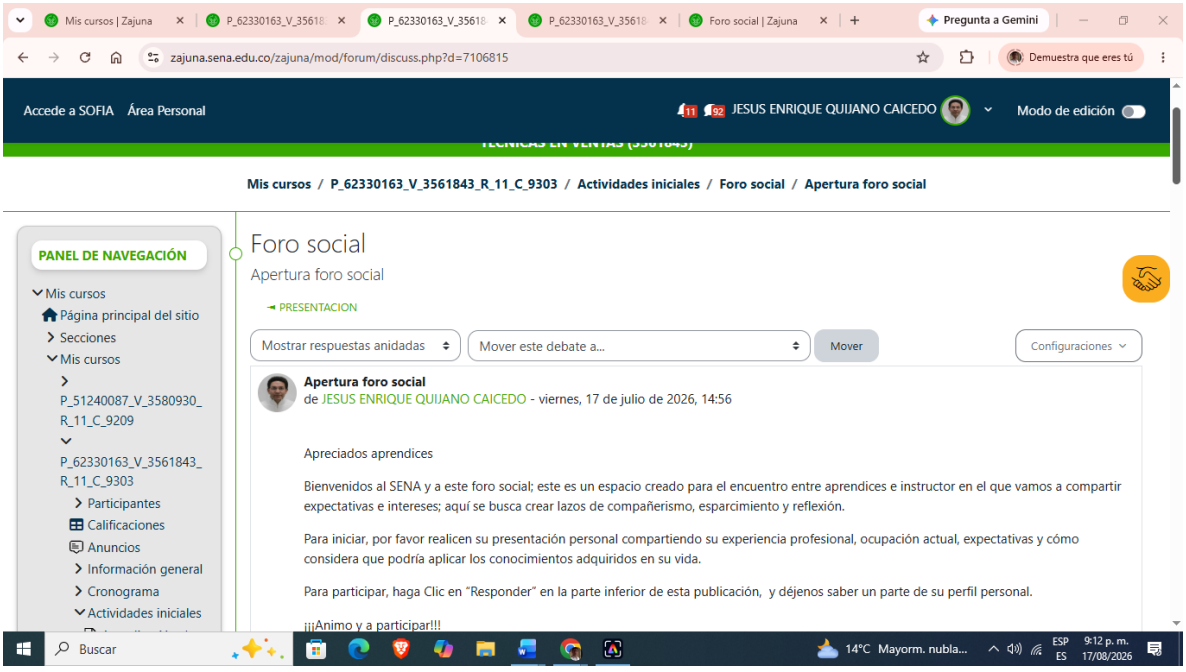

Mis cursos | Zajuna
P_62330163_V_3561832_R_11_C_9303
Foro social | Zajuna
Pregunta a Gemini
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/discuss.php?d=7106735
Demuestra que eres tú
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
PANEL DE NAVEGACIÓN
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
P_51240087_V_3580930_R_11_C_9209
P_62330163_V_3561843_R_11_C_9303
P_62330163_V_3561832_R_11_C_9303
Participantes
Calificaciones
Anuncios
Información general
Cronograma
Actividades iniciales
Actualización de
Foro social
Apertura foro social
ANA SOFIA JIMENEZ
Foro social Presentacion
Mostrar respuestas anidadas
Mover este debate a...
Mover
Configuraciones
Apertura foro social
de JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO - viernes, 17 de julio de 2026, 14:48
Apreciados aprendices
Bienvenidos al SENA y a este foro social; este es un espacio creado para el encuentro entre aprendices e instructor en el que vamos a compartir expectativas e intereses; aquí se busca crear lazos de compañerismo, esparcimiento y reflexión.
Para iniciar, por favor realicen su presentación personal compartiendo su experiencia profesional, ocupación actual, expectativas y cómo considera que podría aplicar los conocimientos adquiridos en su vida.
Para participar, haga Clic en "Responder" en la parte inferior de esta publicación, y déjenos saber un parte de su perfil personal.
¡¡¡Animo y a participar!!!
Jesùs Enrique Quijano C
Tutor Virtual SENA
Buscar
14°C Mayorm. nubla...
ESP ES
9:01 p. m. 17/08/2026

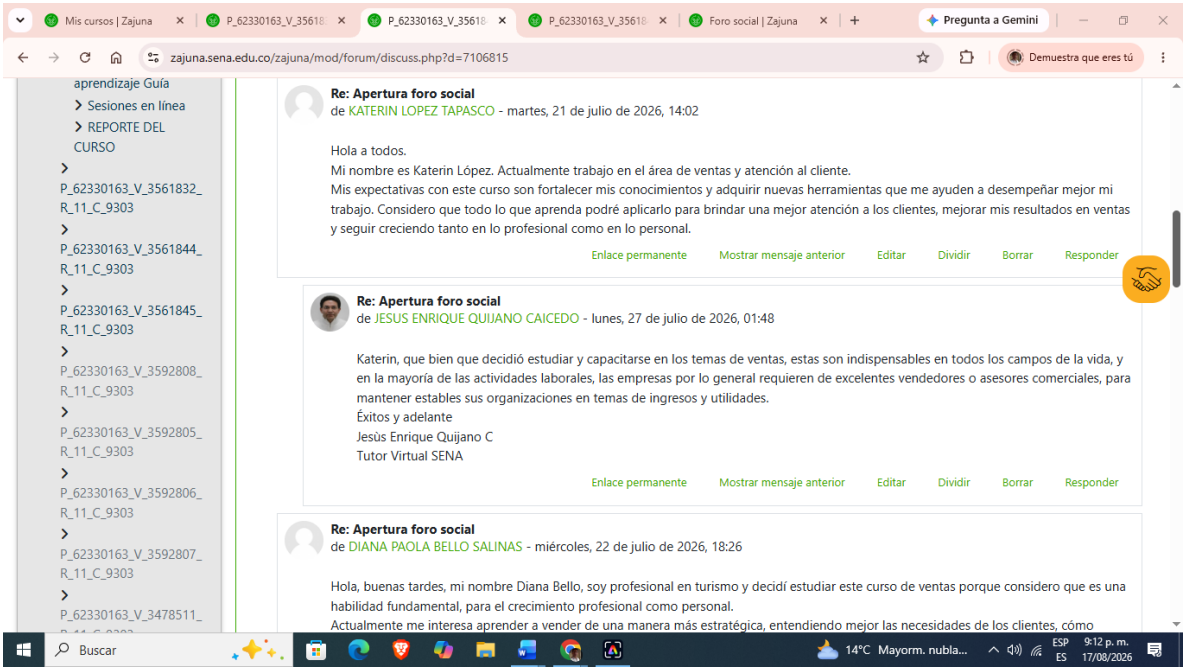

Mis cursos | Zajuna
Foro social | Zajuna
Pregunta a Gemini
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/discuss.php?d=7106735
Demuestra que eres tú
Actividades de aprendizaje Guía
Sesiones en línea
REPORTE DEL CURSO
P_62330163_V_3561844_R_11_C_9303
P_62330163_V_3561845_R_11_C_9303
P_62330163_V_3592808_R_11_C_9303
P_62330163_V_3592805_R_11_C_9303
P_62330163_V_3592806_R_11_C_9303
P_62330163_V_3592807_R_11_C_9303
P_62330163_V_3478511_R_11_C_9303
de YAZNIRIS PABUENA MORALES - martes, 21 de julio de 2026, 13:07
Hola a todos. Mi nombre es Yaniris pabuena. Soy tecnóloga en Gestión Turística y Hotelera y tengo experiencia en el área de recepción. Actualmente me encuentro fortaleciendo mis conocimientos para seguir creciendo profesionalmente. Espero aprender nuevas técnicas de ventas que me permitan mejorar mi desempeño laboral y aplicarlas en mi trabajo y en mi vida diaria. Les deseo muchos éxitos a todos.
Enlace permanente Mostrar mensaje anterior Editar Dividir Borrar Responder
Re: Apertura foro social
de JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO - lunes, 27 de julio de 2026, 01:32
Yazniris un saludo cordial:
Bienvenida a este curso de Técnicas en Ventas, el cual le ayudara mucho en sus labores en el sector turístico, pues allí se requieren de muchas personas que tengan habilidades en las ventas, el turismo es un sector que está creciendo mucho y se debe aprovechar, capacitándose. Así que ánimo y muchos éxitos
Jesùs Enrique Quijano C
Tutor Virtual SENA
Enlace permanente Mostrar mensaje anterior Editar Dividir Borrar Responder
Re: Apertura foro social
de SARLEY DAYANA PEREZ PEREZ - martes, 21 de julio de 2026, 18:24
Buenas tardes
Mi nombre es Sarley Dayana Pérez actualmente me encuentro laborando en el area comercial para una compañía dedicada a la venta de Harina de trigo, deseo con este curso reformas mis conocimientos en el área, aprender y aplicar nuevas técnicas en ventas que me ayuden a crecer profesionalmente.
Enlace permanente Mostrar mensaje anterior Editar Dividir Borrar Responder
Buscar
14°C Mayorm. nubla...
ESP ES
9:07 p. m. 17/08/2026


Mis cursos | Zajuna
Foro social | Zajuna
Pregunta a Gemini
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/discuss.php?d=7106735
Demuestra que eres tú
P_62330163_V_3417752_R_11_C_9303
P_62330163_V_3533370_R_11_C_9303
P_62330163_V_3507118_R_11_C_9303
P_62330163_V_3533338_R_11_C_9303
Más ...
ADMINISTRACIÓN
Administración del foro
Configuración
Filtros
Registros
Copia de seguridad
Restaurar
Calificación avanzada
Modalidad de
Re: Apertura foro social
de JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO - lunes, 27 de julio de 2026, 01:33
Sarley Dayana, bienvenida a la formación SENA, en su curso de Técnico en Ventas, espero que tome todas las herramientas posibles del curso, para fortalecer su quehacer laboral, en cuanto a lo comercial, me complace tenerlo en esta maravillosa experiencia de aprendizaje, Éxitos y adelante,
Atte,
Jesùs Enrique Quijano C
Tutor Virtual SENA
Enlace permanente Mostrar mensaje anterior Editar Dividir Borrar Responder
ANA SOFIA JIMENEZ
Foro social Presentacion
Actualización de los datos personales
Ir a...
Sondeo de conocimientos previos (oculto)
Buscar
14°C Mayorm. nubla...
ESP ES
9:08 p. m. 17/08/2026

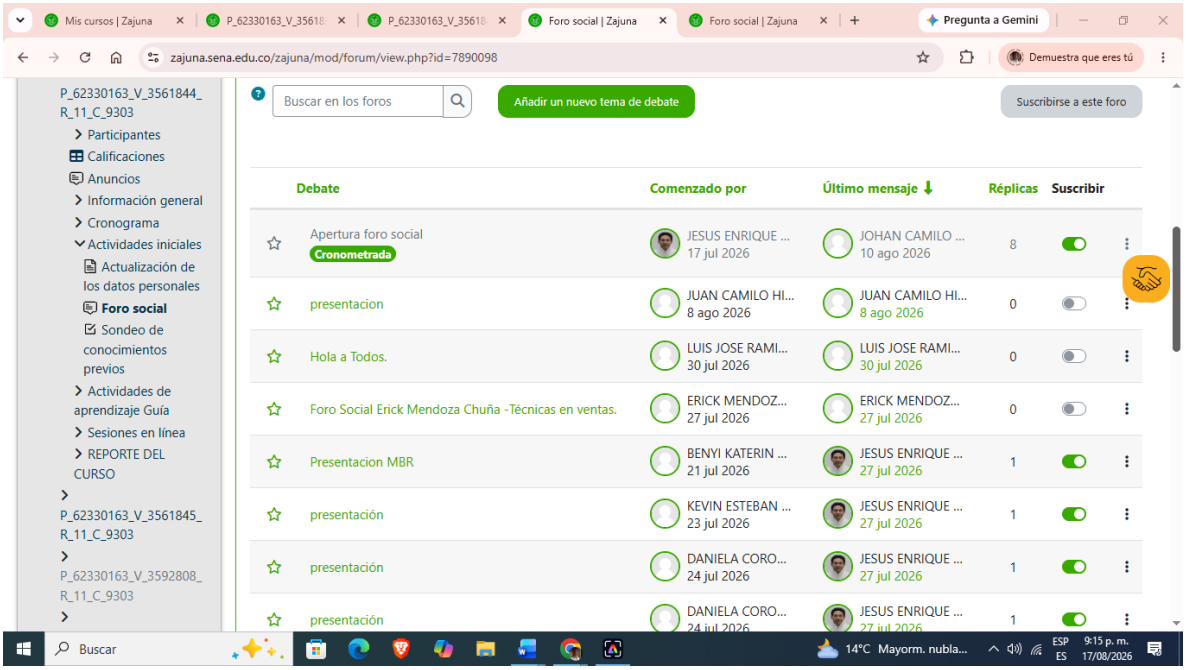
FICHA 3561843

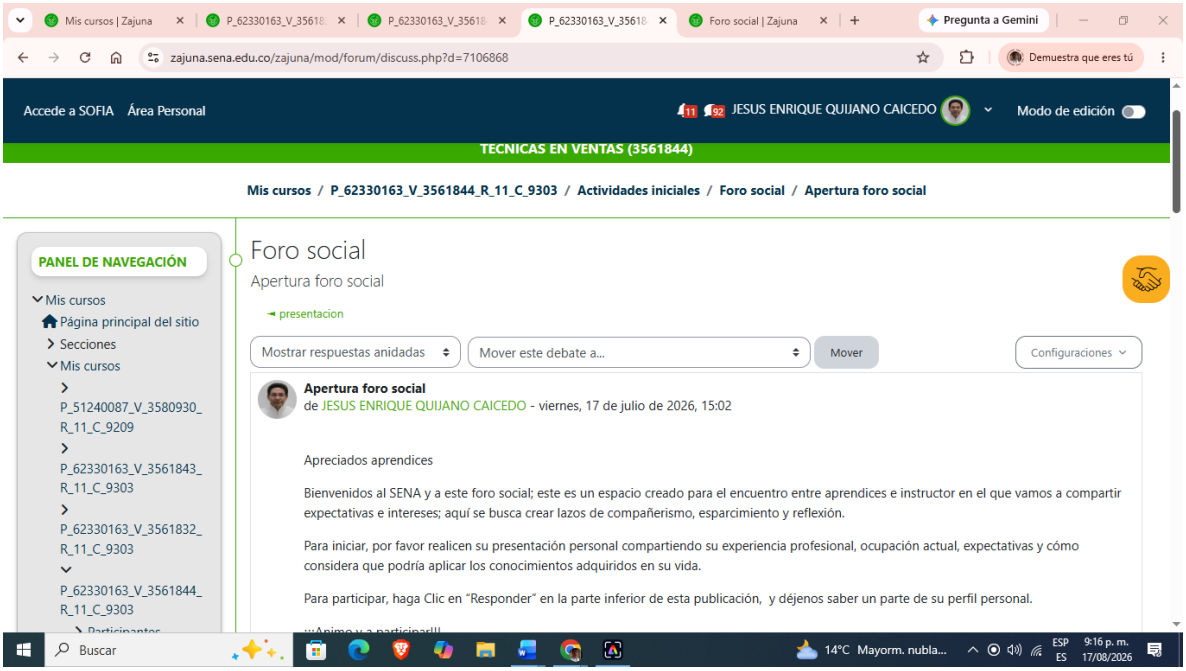


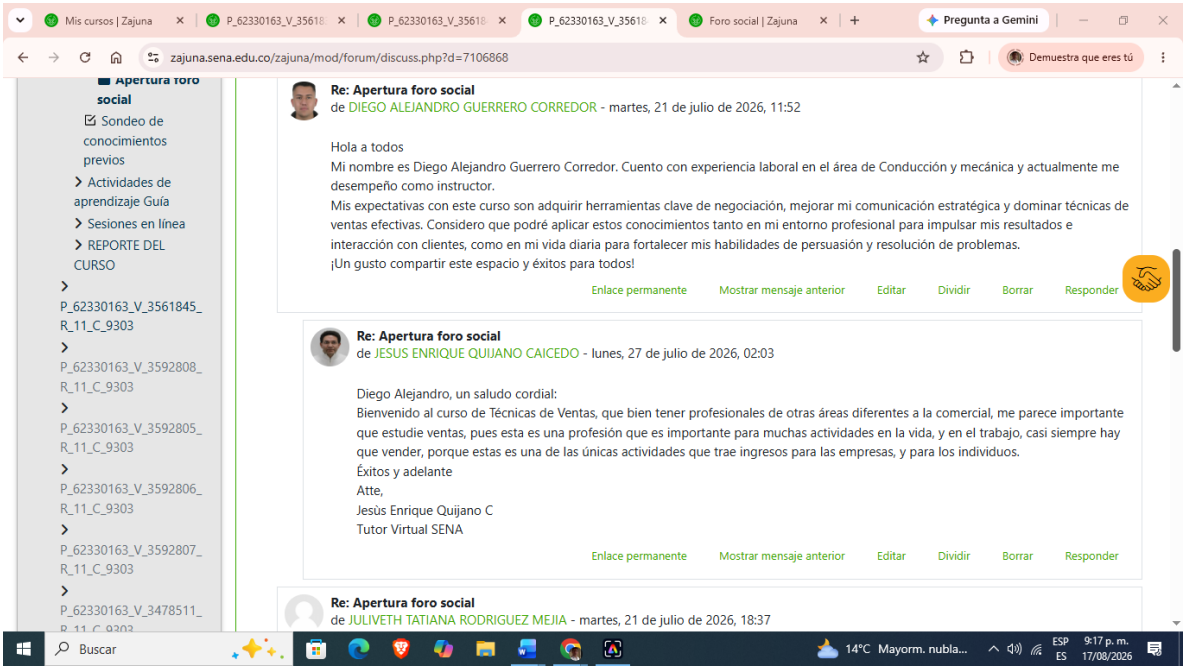




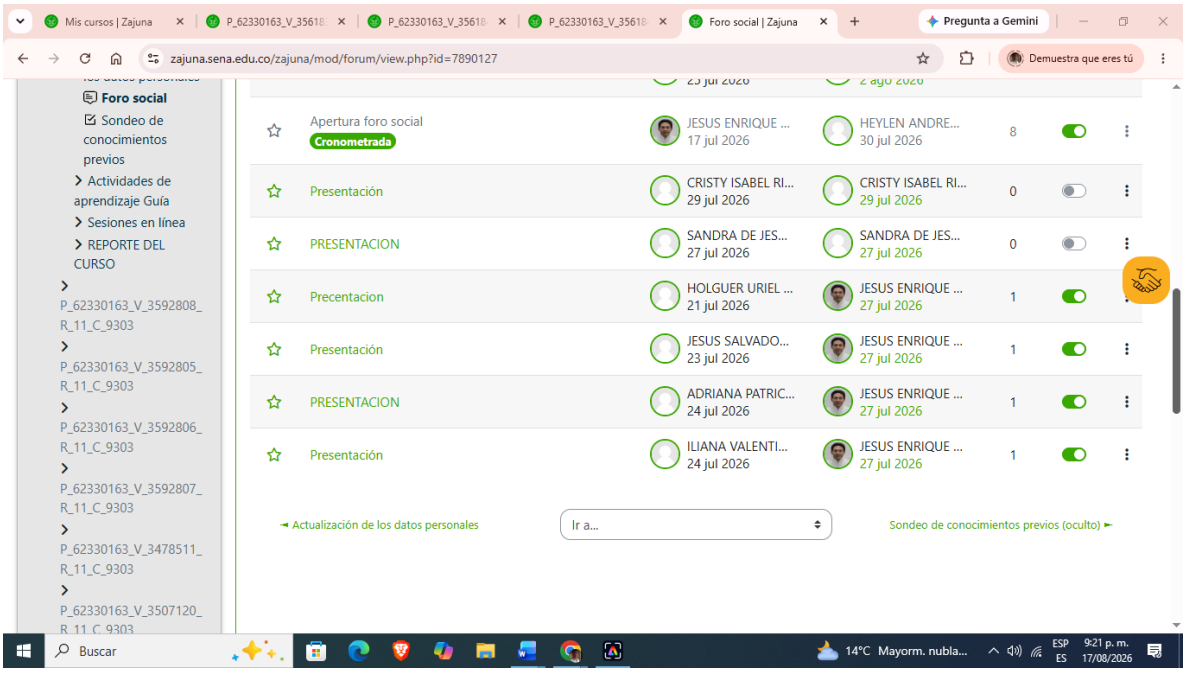
FICHA 3561844

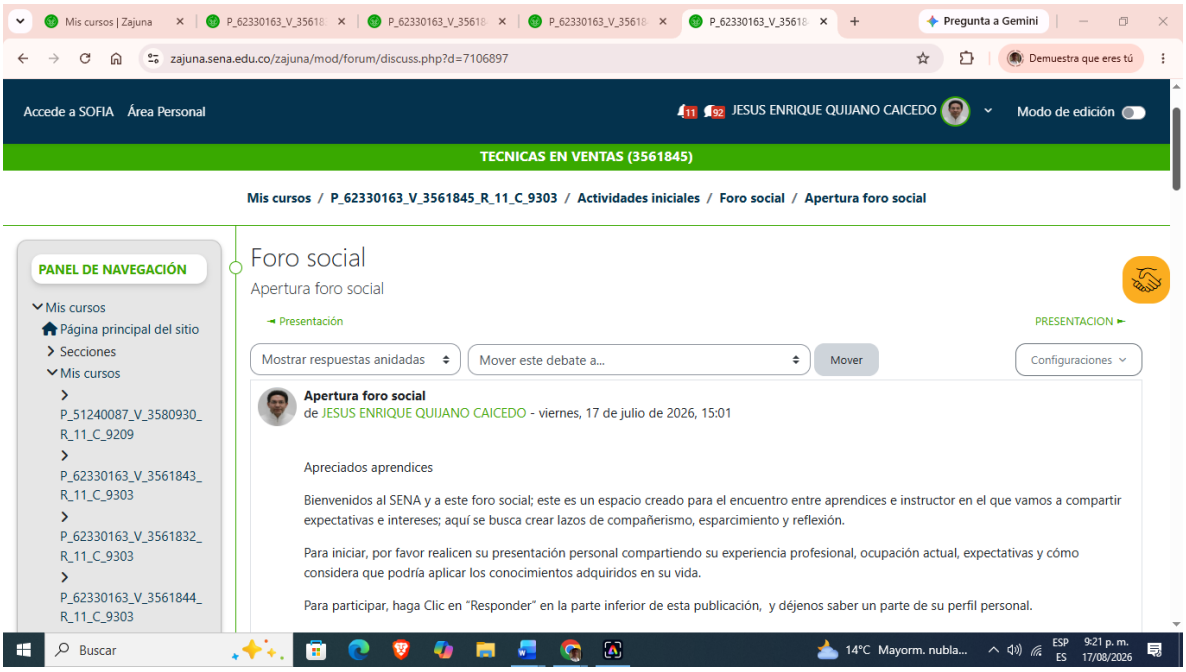


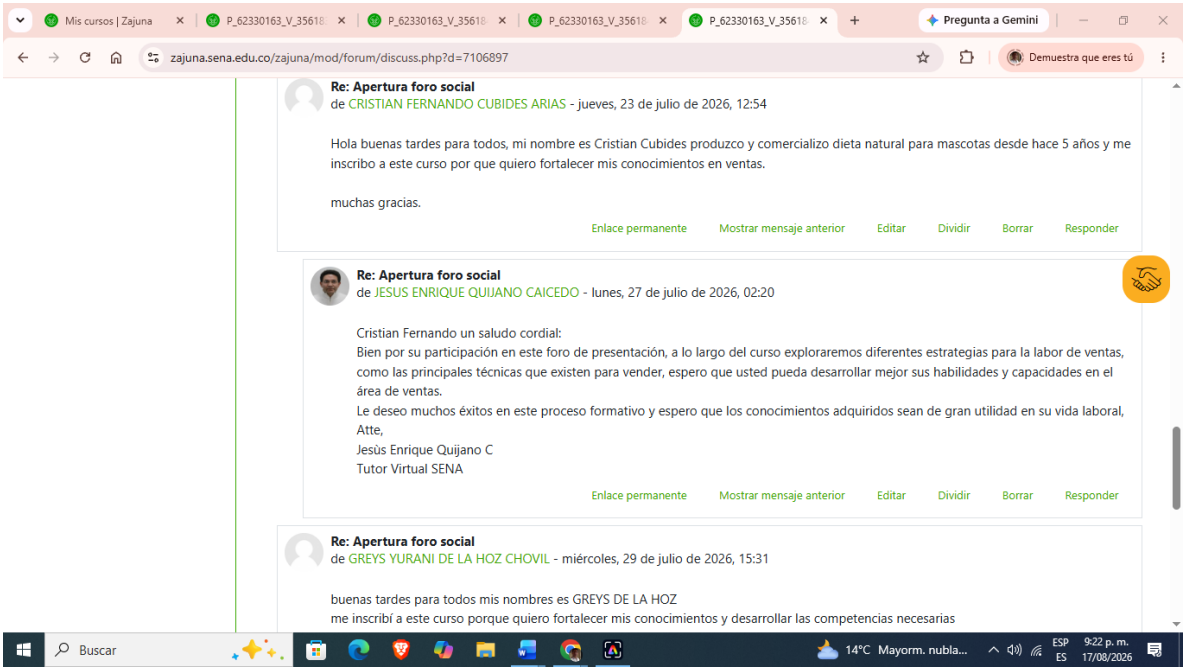

Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
TECNICAS EN VENTAS (3561844)
Mis cursos / P_62330163_V_3561844_R_11_C_9303 / Actividades iniciales / Foro social / Apertura foro social
PANEL DE NAVEGACIÓN
Foro social
Apertura foro social
Apertura foro social
de JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO - viernes, 17 de julio de 2026, 15:02
Apreciados aprendices
Bienvenidos al SENA y a este foro social; este es un espacio creado para el encuentro entre aprendices e instructor en el que vamos a compartir expectativas e intereses; aquí se busca crear lazos de compañerismo, esparcimiento y reflexión.
Para iniciar, por favor realicen su presentación personal compartiendo su experiencia profesional, ocupación actual, expectativas y cómo considera que podría aplicar los conocimientos adquiridos en su vida.
Para participar, haga Clic en "Responder" en la parte inferior de esta publicación, y déjenos saber un parte de su perfil personal.


Re: Apertura foro social
de DIEGO ALEJANDRO GUERRERO CORREDOR - martes, 21 de julio de 2026, 11:52
Hola a todos
Mi nombre es Diego Alejandro Guerrero Corredor. Cuento con experiencia laboral en el área de Conducción y mecánica y actualmente me desempeño como instructor.
Mis expectativas con este curso son adquirir herramientas clave de negociación, mejorar mi comunicación estratégica y dominar técnicas de ventas efectivas. Considero que podré aplicar estos conocimientos tanto en mi entorno profesional para impulsar mis resultados e interacción con clientes, como en mi vida diaria para fortalecer mis habilidades de persuasión y resolución de problemas.
¡Un gusto compartir este espacio y éxitos para todos!
Enlace permanente Mostrar mensaje anterior Editar Dividir Borrar Responder
Re: Apertura foro social
de JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO - lunes, 27 de julio de 2026, 02:03
Diego Alejandro, un saludo cordial:
Bienvenido al curso de Técnicas de Ventas, que bien tener profesionales de otras áreas diferentes a la comercial, me parece importante que estudie ventas, pues esta es una profesión que es importante para muchas actividades en la vida, y en el trabajo, casi siempre hay que vender, porque estas es una de las únicas actividades que trae ingresos para las empresas, y para los individuos.
Éxitos y adelante
Atte,
Jesùs Enrique Quijano C
Tutor Virtual SENA
Enlace permanente Mostrar mensaje anterior Editar Dividir Borrar Responder
Re: Apertura foro social
de JULIVETH TATIANA RODRIGUEZ MEJIA - martes, 21 de julio de 2026, 18:37

FICHA 3561845



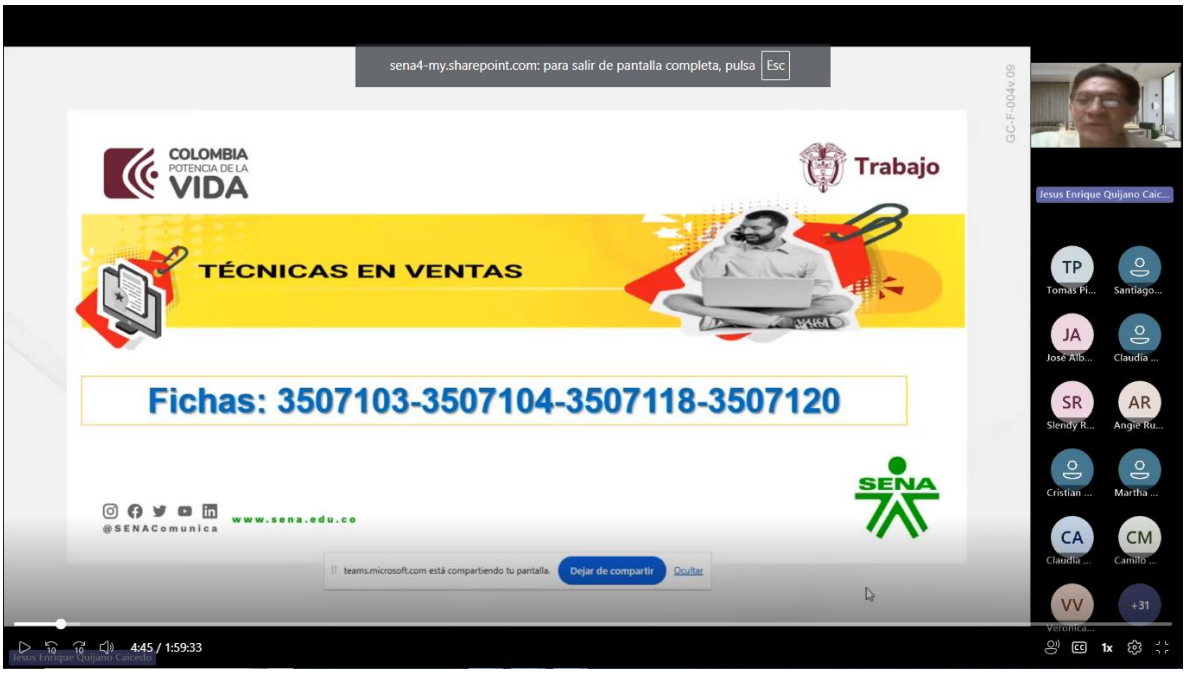


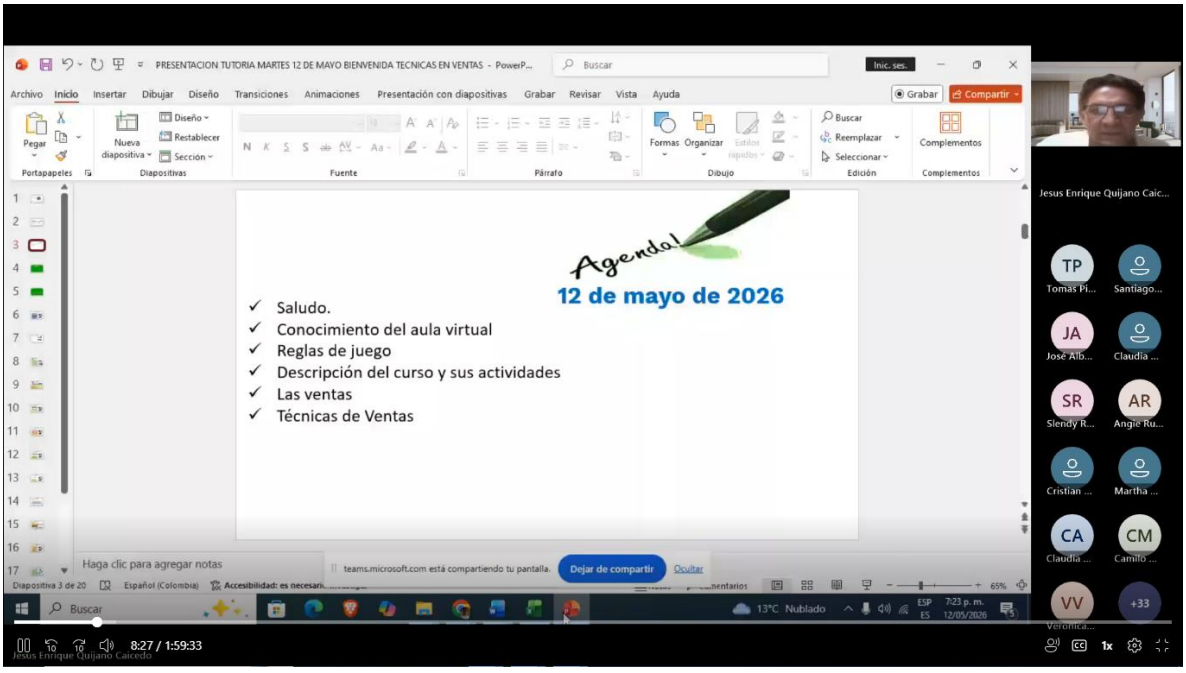


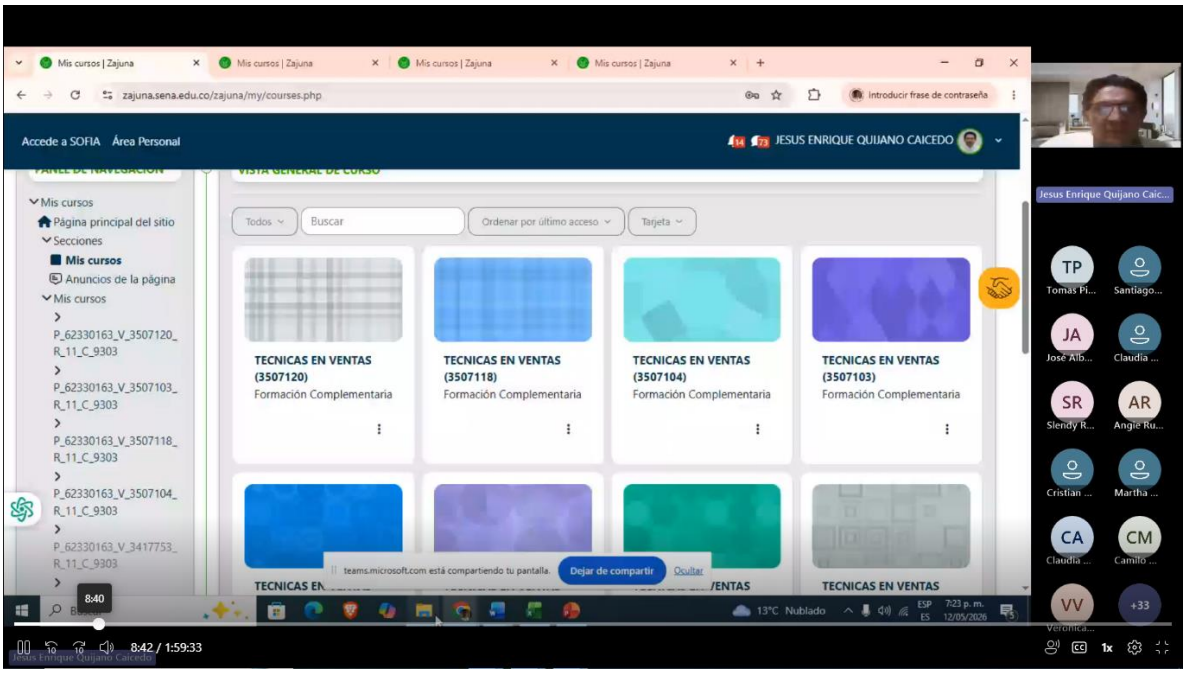
SESIONES EN LINEA FICHAS 3561832,3561843,3561844,3561845, TECNICAS DE VENTAS

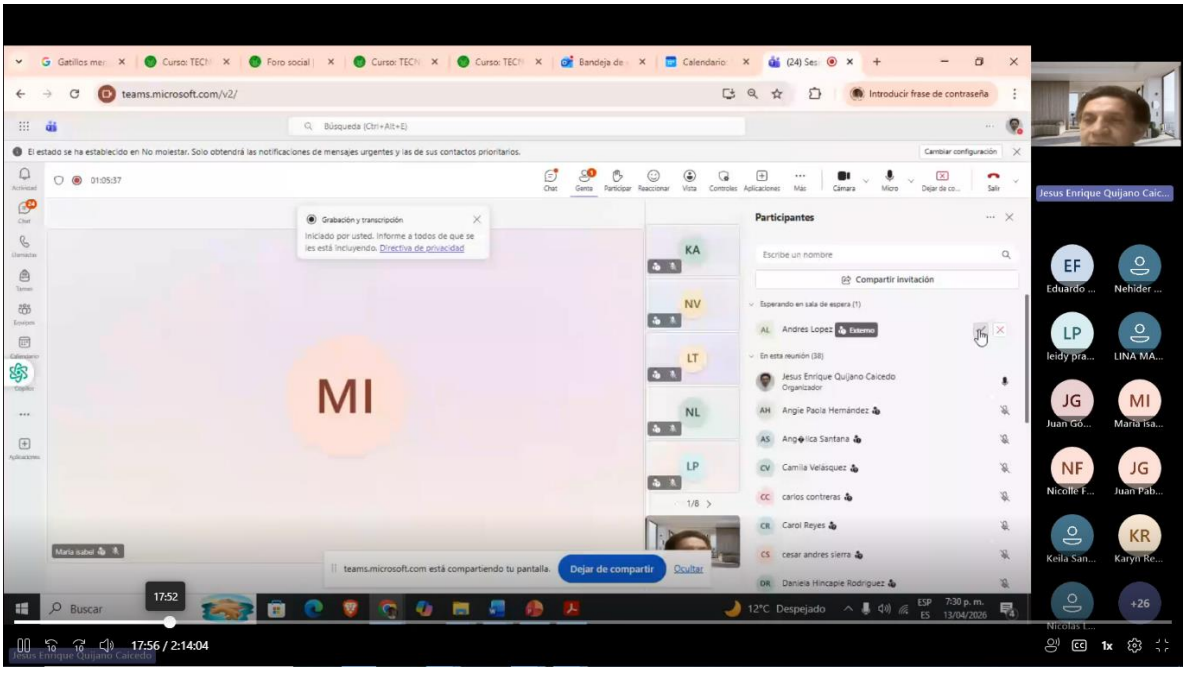
SESION EN LINEA DE BIENVENIDA A LA FORMACION Y UNIDAD 1

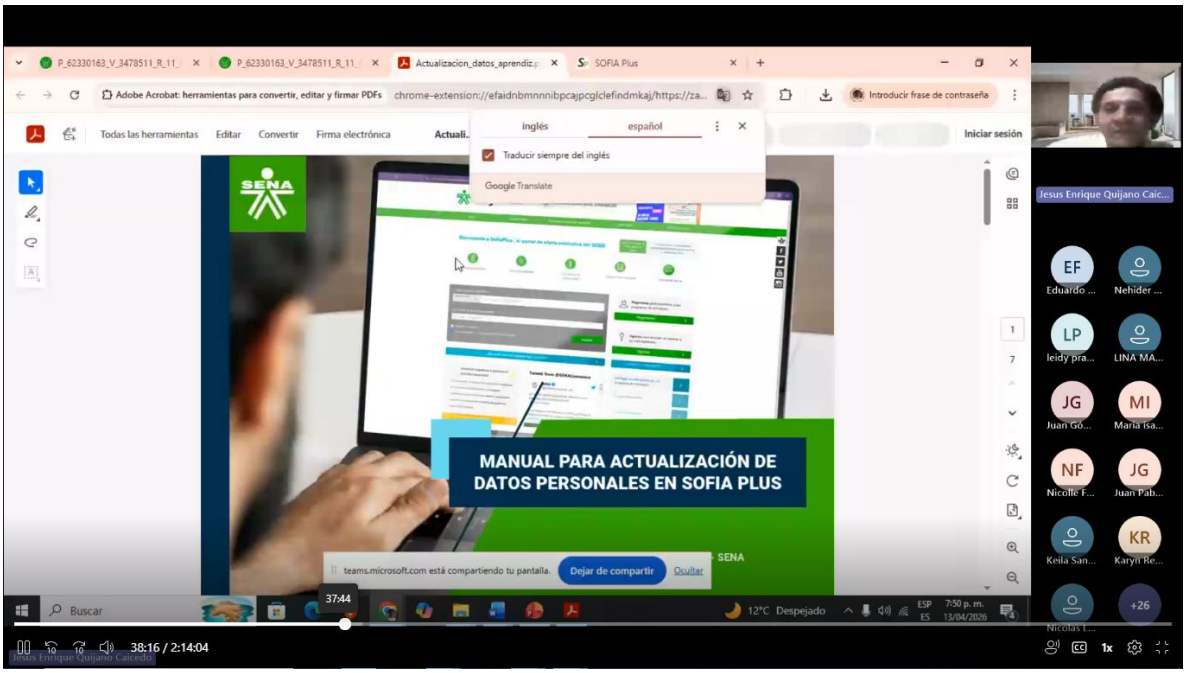


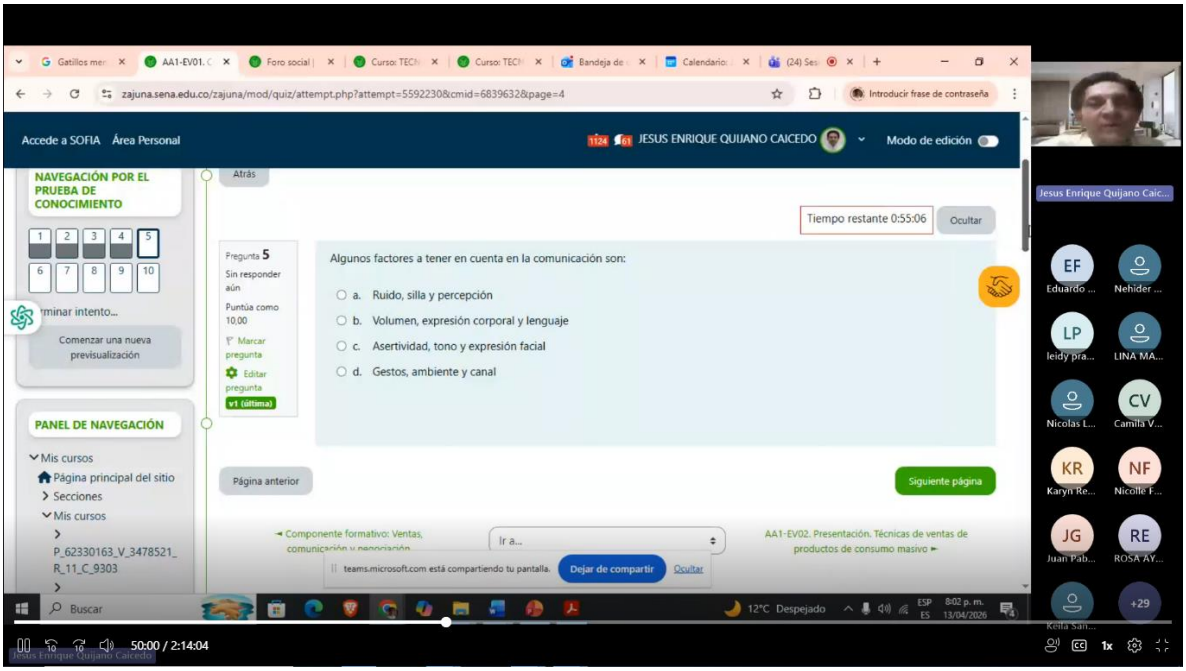

sena4-my.sharepoint.com: para salir de pantalla completa, pulsa Esc
COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA
Trabajo
TÉCNICAS EN VENTAS
Fichas: 3507103-3507104-3507118-3507120
SENA
@SENAComunica
www.sena.edu.co
teams.microsoft.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
4:45 / 1:59:33
Jesus Enrique Quijano Caic...

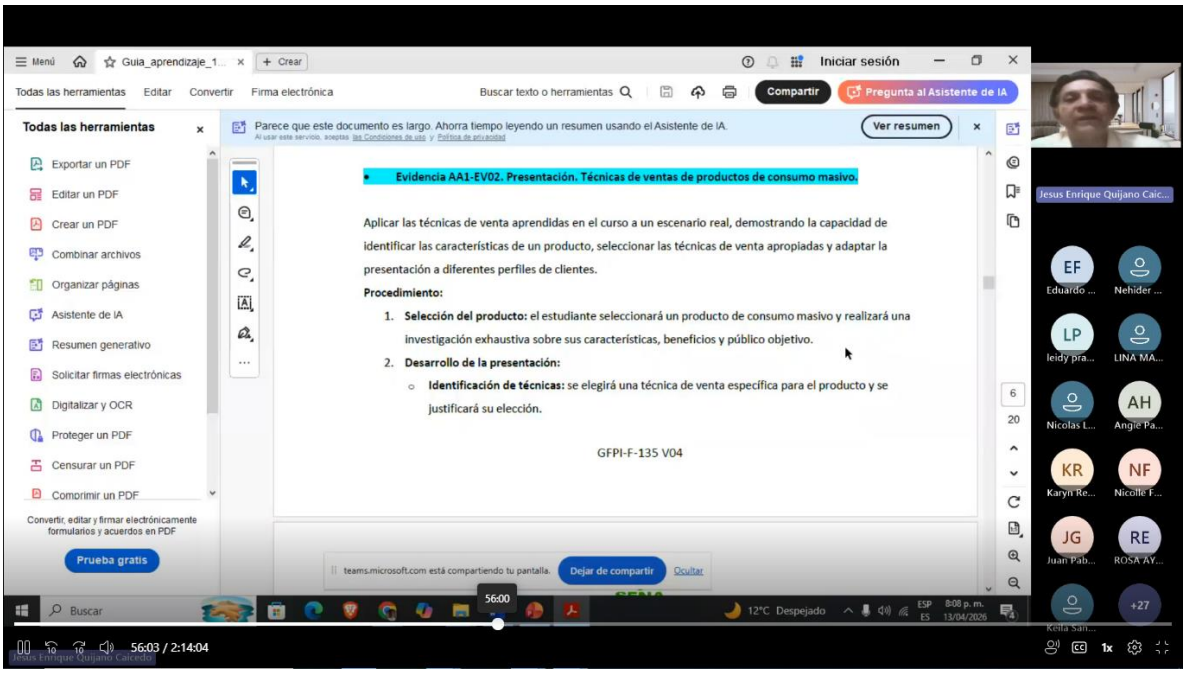

PRESENTACION TUTORIA MARTES 12 DE MAYO BIENVENIDA TECNICAS EN VENTAS - PowerP...
Agenda
12 de mayo de 2026
✓ Saludo.
✓ Conocimiento del aula virtual
✓ Reglas de juego
✓ Descripción del curso y sus actividades
✓ Las ventas
✓ Técnicas de Ventas
Haga clic para agregar notas
teams.microsoft.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
8:27 / 1:59:33
Jesus Enrique Quijano Caic...

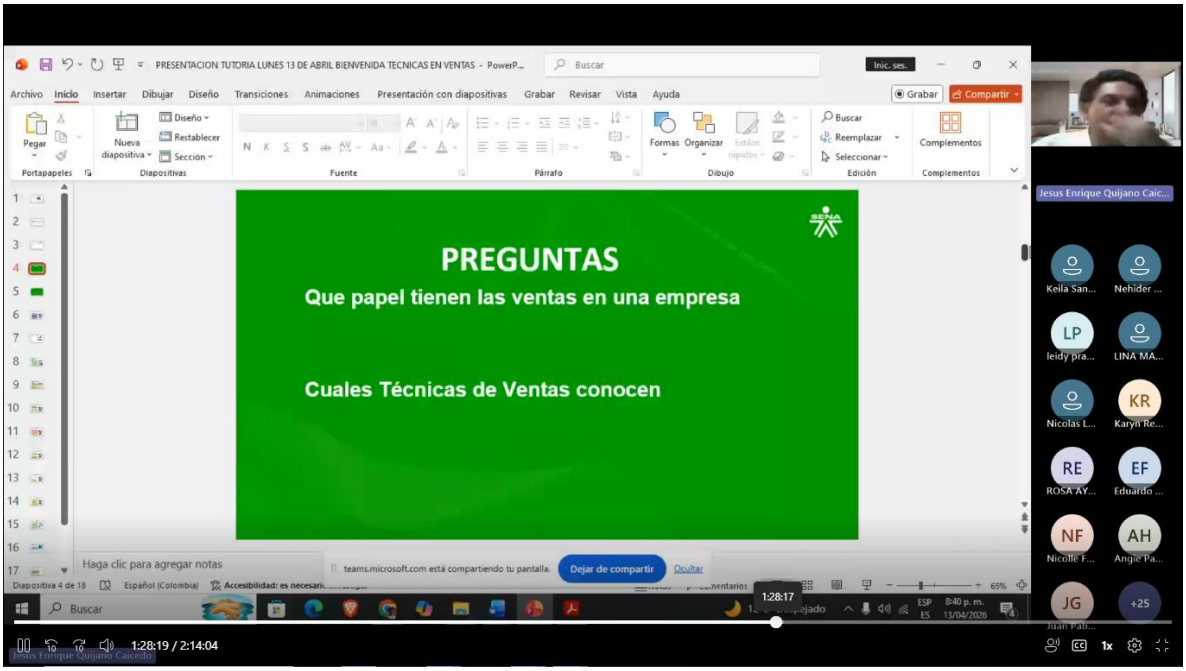

Mis cursos | Zajuna
zajuna.sena.edu.co/zajuna/my/courses.php
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
Anuncios de la página
Mis cursos
Todos
Buscar
Ordenar por último acceso
Tarjeta
TECNICAS EN VENTAS (3507120)
Formación Complementaria
TECNICAS EN VENTAS (3507118)
Formación Complementaria
TECNICAS EN VENTAS (3507104)
Formación Complementaria
TECNICAS EN VENTAS (3507103)
Formación Complementaria
teams.microsoft.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
8:40
8:42 / 1:59:33
Jesus Enrique Quijano Caic...


teams.microsoft.com/v2/
Introducir frase de contraseña
El estado se ha establecido en No molestar. Solo obtendrá las notificaciones de mensajes urgentes y las de sus contactos prioritarios.
Grabación y transcripción
Iniciado por usted. Informe a todos de que se les está incluyendo. Directiva de privacidad
Participantes
Escribe un nombre
Compartir invitación
Esperando en sala de espera (1)
Andres Lopez
En esta reunión (38)
Jesus Enrique Quijano Caicedo
Organizador
Angie Paola Hernández
Angélica Santana
Camila Velásquez
carlos contreras
Carol Reyes
cesar andres sierra
Daniela Hincapie Rodriguez
MI
teams.microsoft.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
17:52
17:56 / 2:14:04
Jesus Enrique Quijano Caic...


MANUAL PARA ACTUALIZACIÓN DE DATOS PERSONALES EN SOFIA PLUS
SENA
Jesus Enrique Quijano Caic...
38:16 / 2:14:04


Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
Tiempo restante 0:55:06
Ocultar
Algunos factores a tener en cuenta en la comunicación son:
a. Ruido, silla y percepción
b. Volumen, expresión corporal y lenguaje
c. Asertividad, tono y expresión facial
d. Gestos, ambiente y canal
Página anterior
Siguiente página
Jesus Enrique Quijano Caic...
50:00 / 2:14:04


Todas las herramientas
Exportar un PDF
Editar un PDF
Crear un PDF
Combinar archivos
Organizar páginas
Asistente de IA
Resumen generativo
Solicitar firmas electrónicas
Digitalizar y OCR
Proteger un PDF
Censurar un PDF
Comprimir un PDF
Prueba gratis
Evidencia AA1-EV02. Presentación. Técnicas de ventas de productos de consumo masivo.
Aplicar las técnicas de venta aprendidas en el curso a un escenario real, demostrando la capacidad de identificar las características de un producto, seleccionar las técnicas de venta apropiadas y adaptar la presentación a diferentes perfiles de clientes.
Procedimiento:
1. Selección del producto: el estudiante seleccionará un producto de consumo masivo y realizará una investigación exhaustiva sobre sus características, beneficios y público objetivo.
2. Desarrollo de la presentación:
Identificación de técnicas: se elegirá una técnica de venta específica para el producto y se justificará su elección.
GFPI-F-135 V04
56:03 / 2:14:04


PREGUNTAS
Que papel tienen las ventas en una empresa
Cuales Técnicas de Ventas conocen
1:28:19 / 2:14:04

LAS VENTAS

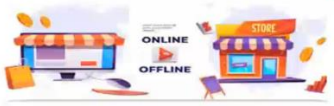
Qué son las ventas?

Hoy en día, **las ventas** ya no se entienden solo como “vender algo y cobrar”. La definición más actual y aceptada va por este lado:

Las ventas son el proceso estratégico de identificar, comprender y satisfacer las necesidades de un cliente mediante el intercambio de valor, construyendo relaciones sostenibles que generen beneficios tanto para el cliente como para la empresa.

Dicho en palabras más simples 👇

Vender es **ayudar al cliente a resolver un problema o cumplir un deseo**, de una forma rentable y repetible para el negocio.







1:35:20

1:35:22 / 2:14:04

Jesus Enrique Quijano Caicedo



Jesus Enrique Quijano Caic...

Keila San... Nehider ...
LP leidy pra... LINA MA...
Nicolas L... KR Karyn Re...
DR Daniela ... EF Eduardo ...
NF Nicolle F... Andres L...
JG Juan Pab... +25

1x

LAS VENTAS

ENFOQUE ACTUAL

Enfoque en el cliente, no solo en el producto

🔷 **Relación a largo plazo**, no solo la transacción

🔷 **Valor percibido**, no solo precio

🔷 **Confianza y experiencia**, claves en mercados saturados

🔷 **Uso de información y datos** para entender comportamientos





1:40:18

1:40:21 / 2:14:04

Jesus Enrique Quijano Caicedo



Jesus Enrique Quijano Caic...

Keila San... Nehider ...
LP leidy pra... LINA MA...
Nicolas L... KR Karyn Re...
DR Daniela ... EF Eduardo ...
NF Nicolle F... Andres L...
JG Juan Pab... +25

1x

Comparación rápida

LAS VENTAS

ANTES Y DESPUES EN LAS VENTAS

ENFOQUE ACTUAL

- Antes: *"Convencer al cliente de comprar"*
- Ahora: *"Entender al cliente y crear valor para que quiera comprar"*



ANTES: cómo se entendían las ventas

- **Transacción puntual**
- **Enfoque en el producto** (características, precio, stock)
- **Vendedor habla – cliente escucha**
- **Presión y persuasión** ("cierre rápido")
- **Éxito medido solo en cantidad vendida**
- **Poca o ninguna relación posterior**
- *Objetivo principal:* vender hoy, sin pensar mucho en mañana.

1:50:38

1:50:40 / 2:14:04

Jesus Enrique Quijano Caicedo

Jesus Enrique Quijano Caic...

Keila San... Nehider ...

LP leidy pra... LINA MA...

Nicolas L... KR Karyn Re...

RE ROSA AY... EF Eduardo ...

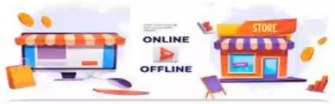
NF Nicolle F... Andres L...

JG Juan Pab... +23

TÈCNICAS DE VENTAS

Qué son las técnicas de ventas?

Las **técnicas de ventas** son el **conjunto de métodos, estrategias y acciones** que utiliza un vendedor o un negocio para **atraer clientes, persuadirlos y lograr la compra**, satisfaciendo una necesidad del consumidor y cumpliendo los objetivos comerciales.







¿Qué son las técnicas de ventas?
Son **métodos y acciones que usa el vendedor** para influir de manera positiva en la decisión de compra del cliente, **sin presionar**, generando confianza y valor.

1:54:04 / 2:14:04

Jesus Enrique Quijano Caicedo

Jesus Enrique Quijano Caic...

Keila San... Nehider ...

LP leidy pra... LINA MA...

Nicolas L... KR Karyn Re...

AH Angie Pa... EF Eduardo ...

NF Nicolle F... Andres L...

JG Juan Pab... +22

TIPOS DE VENTAS

2. Venta Online (venta digital o e-commerce)

2. Venta Online (venta digital o e-commerce)
Es la **venta a través de Internet**, sin necesidad de que vendedor y comprador estén en el mismo lugar.

•Características:

- Se realiza mediante plataformas digitales (páginas web, redes sociales, apps).
- El pago se hace con medios electrónicos (tarjeta, billeteras digitales, transferencias en línea).
- El producto se envía al domicilio o el servicio se entrega digitalmente.
- Comunicación por chat, correo o



2:04:35 / 2:14:04

Jesus Enrique Quijano Caicedo



Jesus Enrique Quijano Caic...

Keila San... Nehider ...
LP leidy pra... LINA MA...
Nicolas L... KR Karyn Re...
AH Angie Pa... EF Eduardo ...
NF Nicolle F... Andres L...
J 2:04:32 +20 Juan Pab...

2:04:35 / 2:14:04

TIPOS DE VENTAS

1. Venta Offline (venta presencial o tradicional)

Es la **venta física**, donde comprador y vendedor interactúan en un espacio real.

•Características:

- Requiere contacto cara a cara o, al menos, presencia física.
- El producto o servicio se entrega en el momento o se coordina en persona.
- Pago normalmente con efectivo, tarjeta o transferencia bancaria directa.
- Experiencia más sensorial: el cliente puede ver, tocar, probar el producto.

•Ejemplos:

- Comprar ropa en una tienda.
- Adquirir un carro en un concesionario.
- Venta puerta a puerta.
- Reservar un servicio en una oficina.







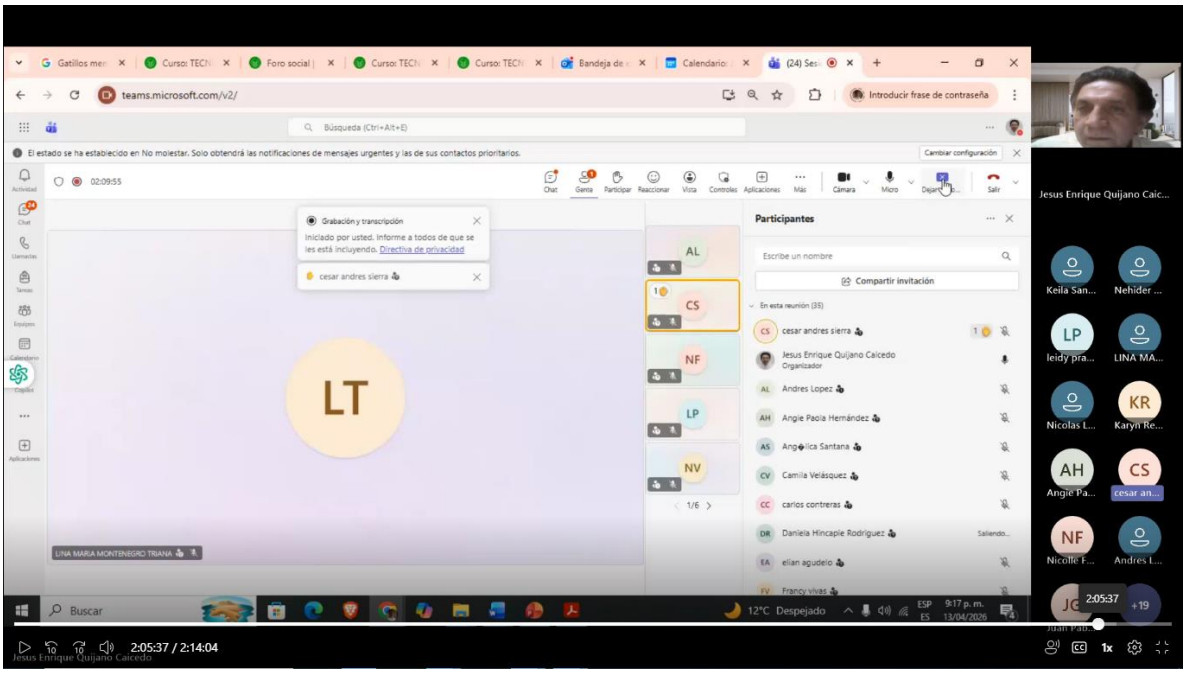
2:04:39 / 2:14:04

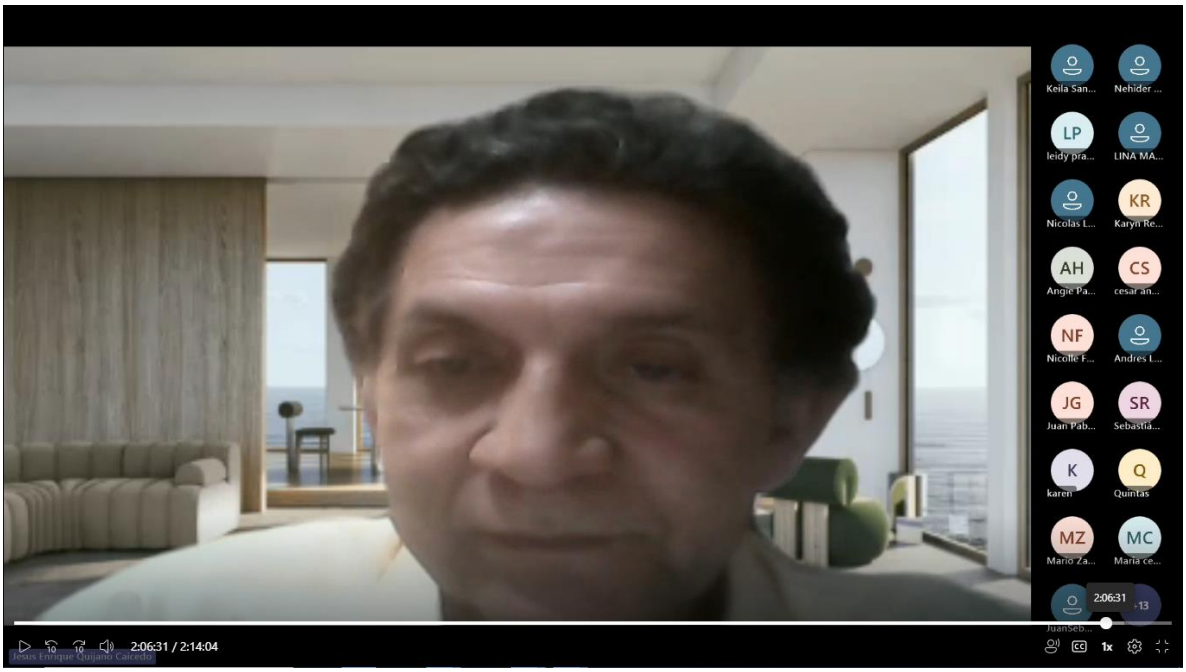
Jesus Enrique Quijano Caicedo



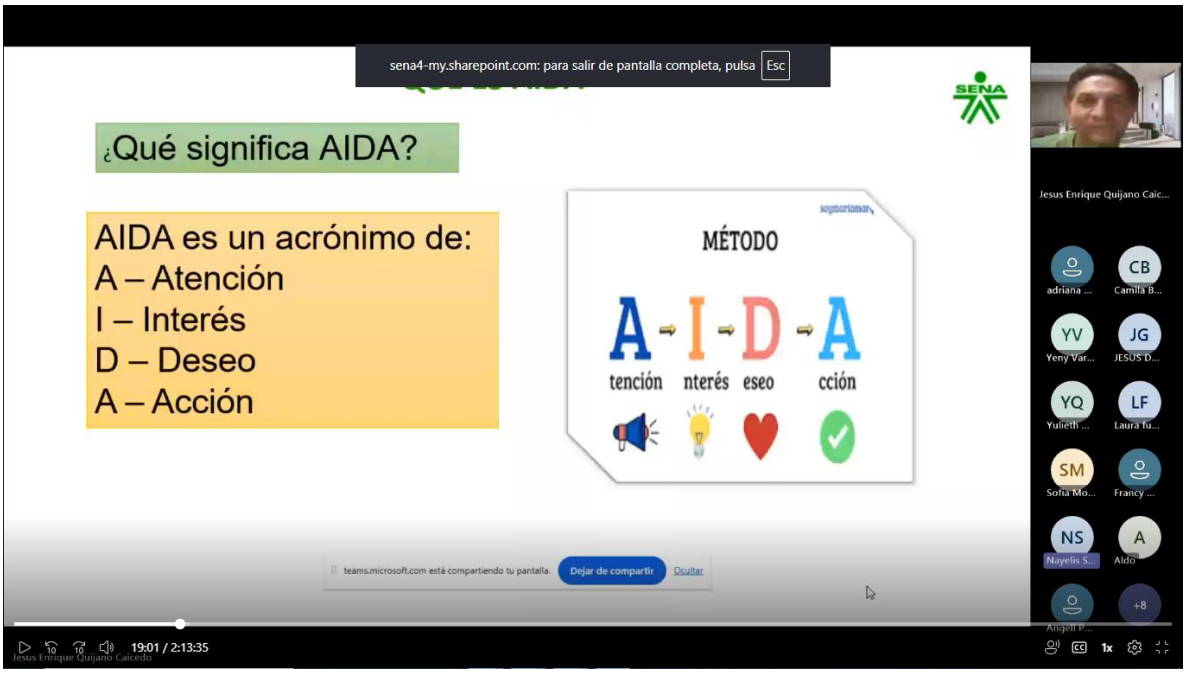
Jesus Enrique Quijano Caic...

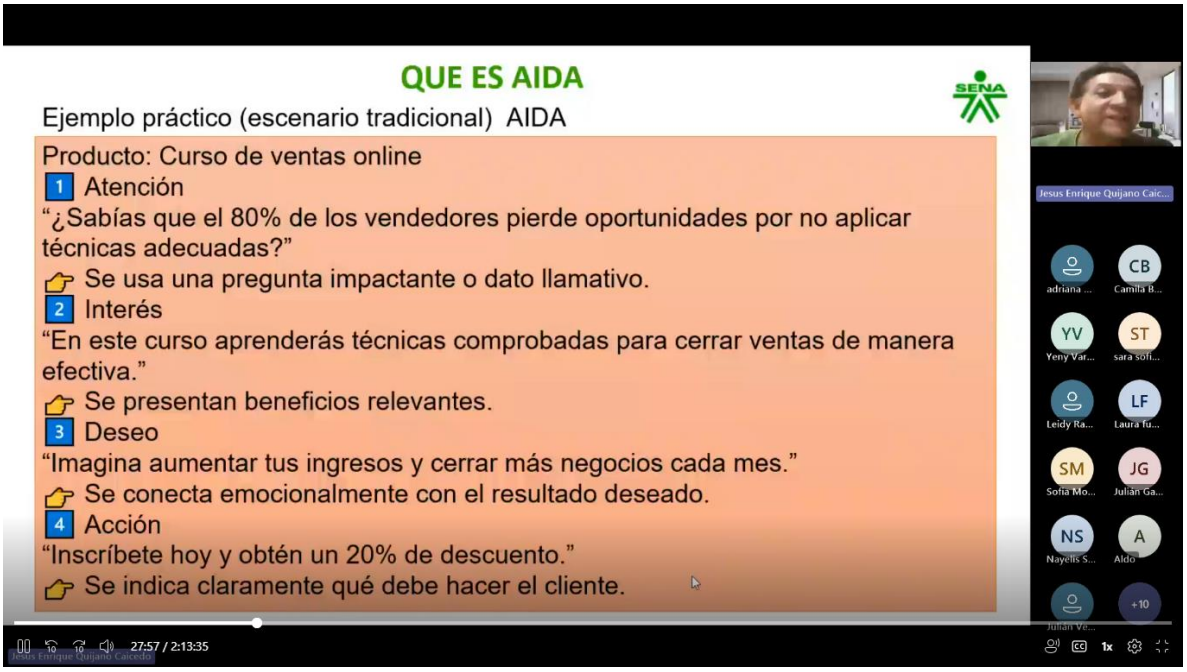
Keila San... Nehider ...
LP leidy pra... LINA MA...
Nicolas L... KR Karyn Re...
AH Angie Pa... SR Sebastia...
NF Nicolle F... Andres L...
JG +19 Juan Pab...

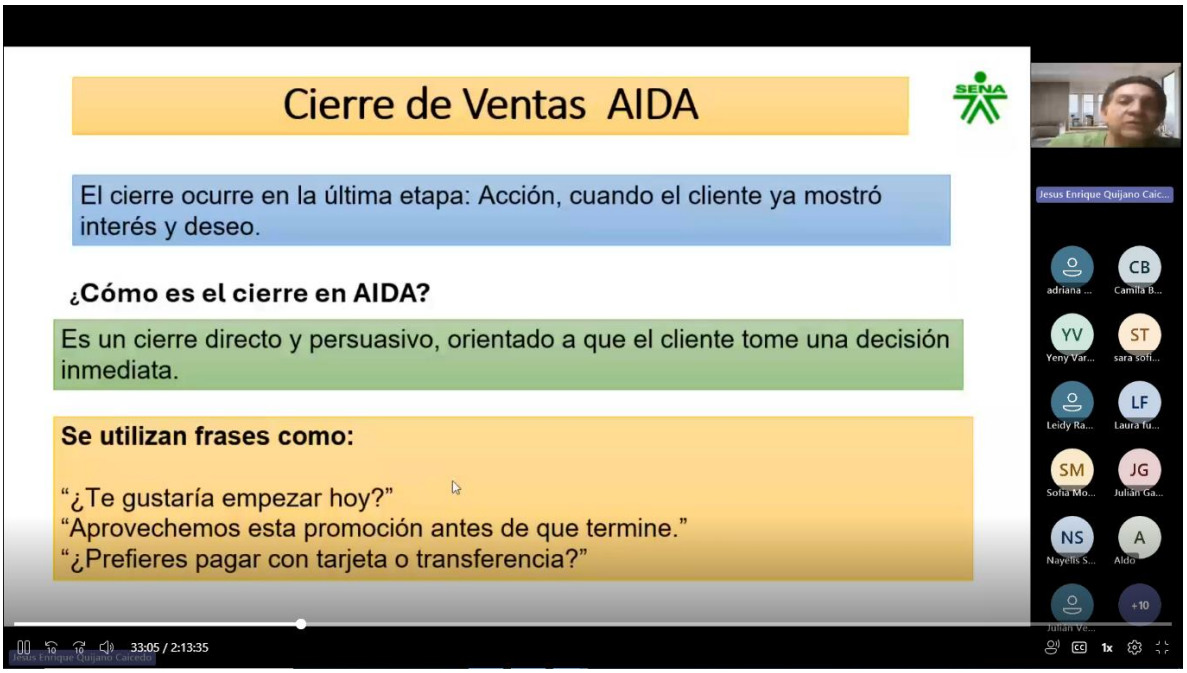


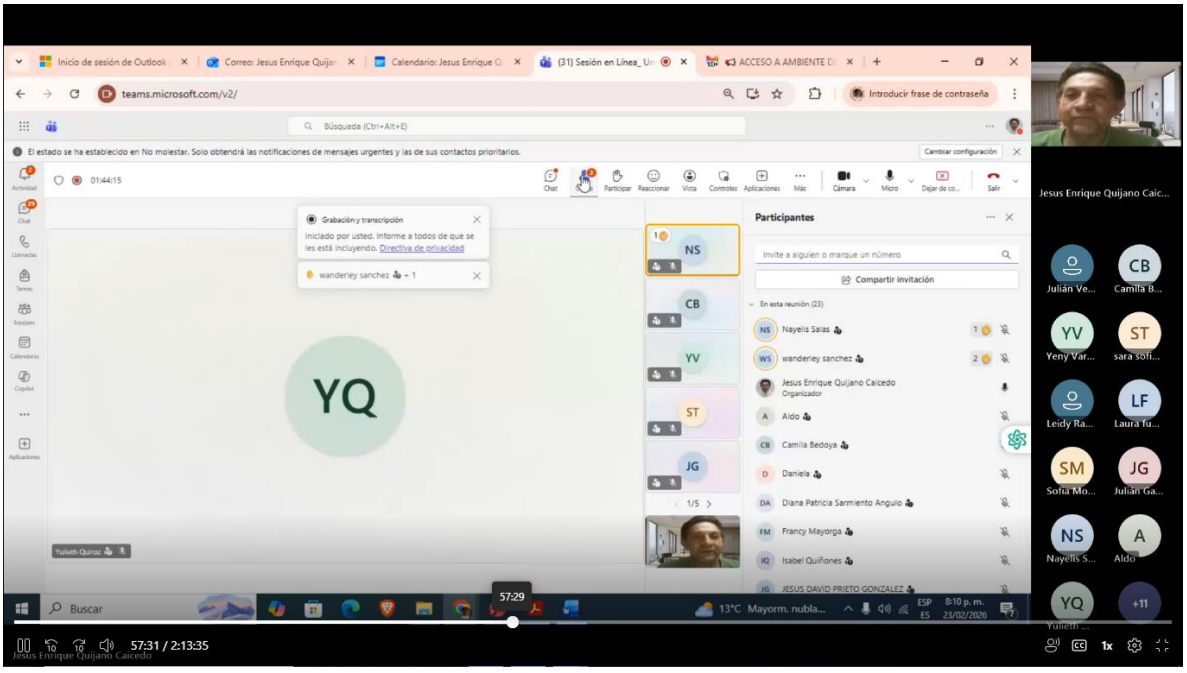


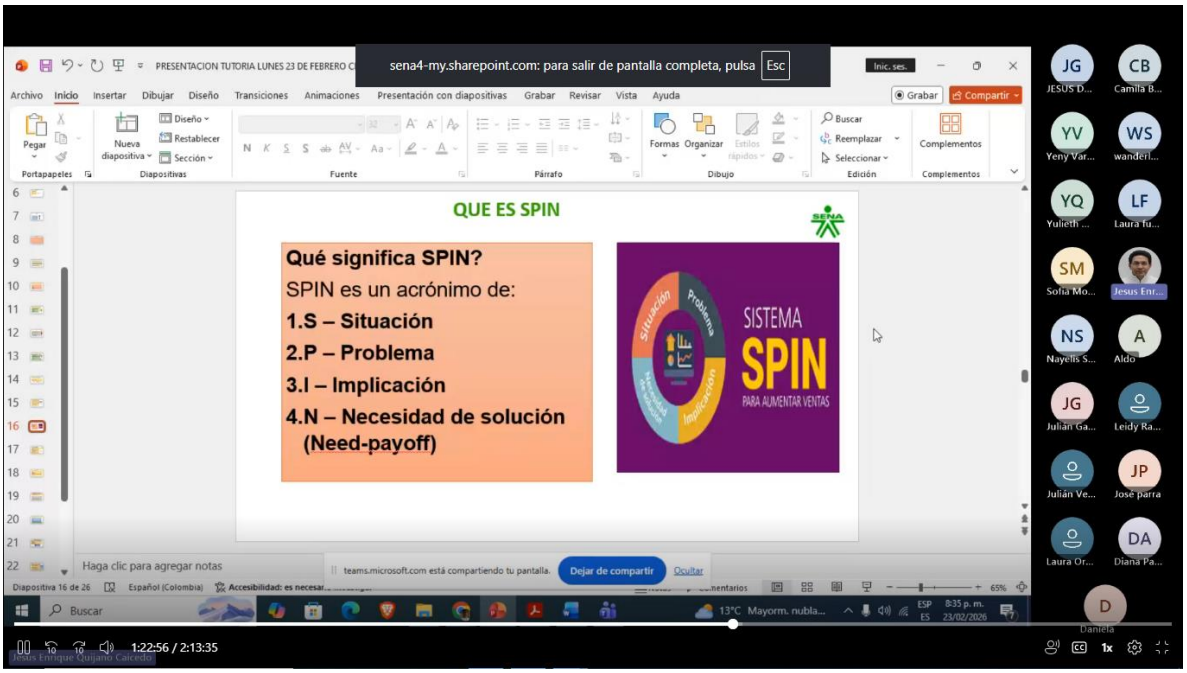
SESION EN LINEA INICIO SEGUNDA UNIDAD

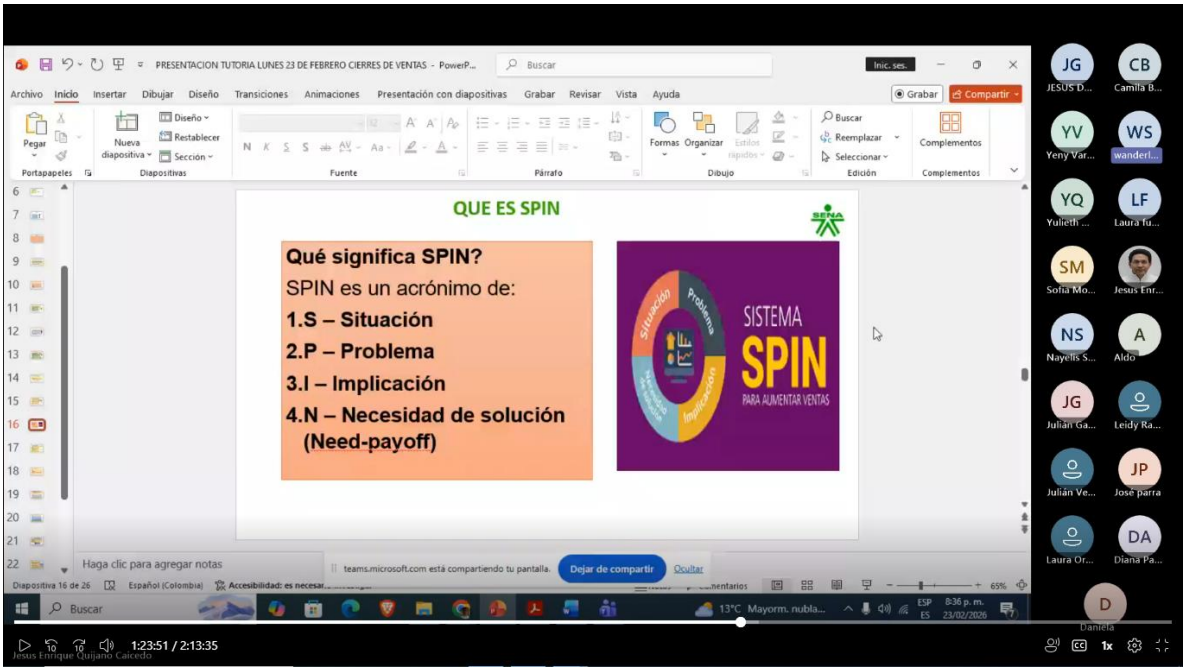

sena4-my.sharepoint.com: para salir de pantalla completa, pulsa Esc
¿Qué significa AIDA?
AIDA es un acrónimo de:
A – Atención
I – Interés
D – Deseo
A – Acción
MÉTODO
A-I-D-A
tención nterés eseo cción
teams.microsoft.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
19:01 / 2:13:35
Jesus Enrique Quijano Caic...

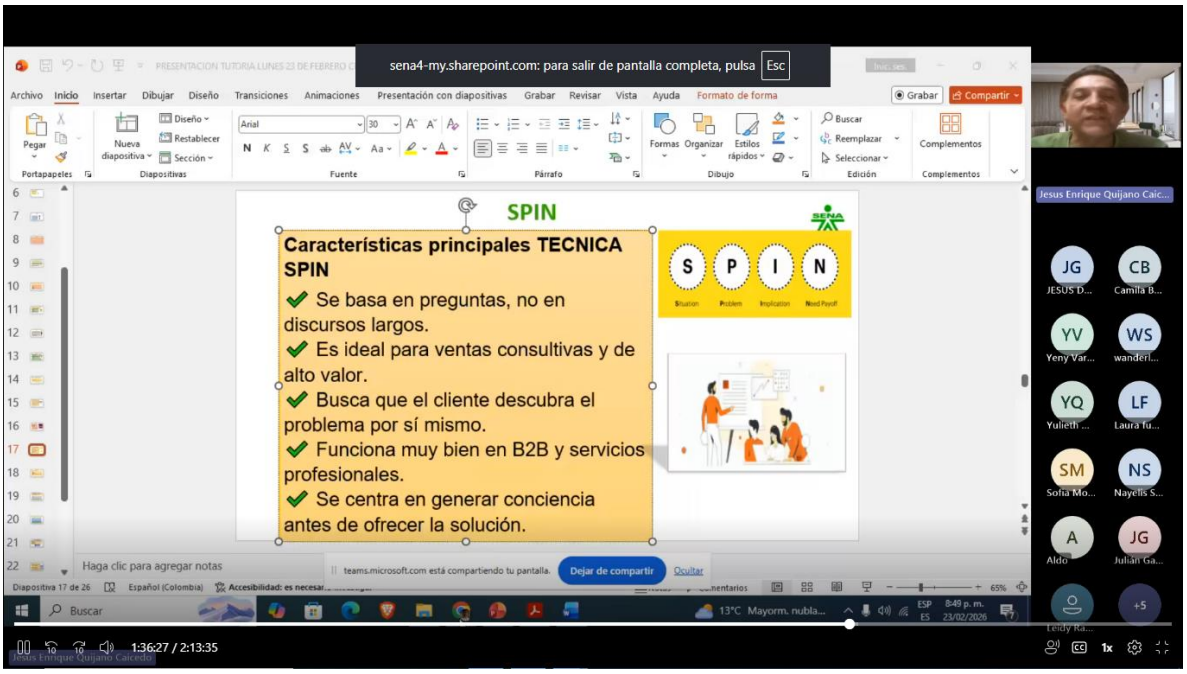

QUE ES AIDA
Ejemplo práctico (escenario tradicional) AIDA
Producto: Curso de ventas online
1 Atención
"¿Sabías que el 80% de los vendedores pierde oportunidades por no aplicar técnicas adecuadas?"
Se usa una pregunta impactante o dato llamativo.
2 Interés
"En este curso aprenderás técnicas comprobadas para cerrar ventas de manera efectiva."
Se presentan beneficios relevantes.
3 Deseo
"Imagina aumentar tus ingresos y cerrar más negocios cada mes."
Se conecta emocionalmente con el resultado deseado.
4 Acción
"Inscríbete hoy y obtén un 20% de descuento."
Se indica claramente qué debe hacer el cliente.
27:57 / 2:13:35
Jesus Enrique Quijano Caic...

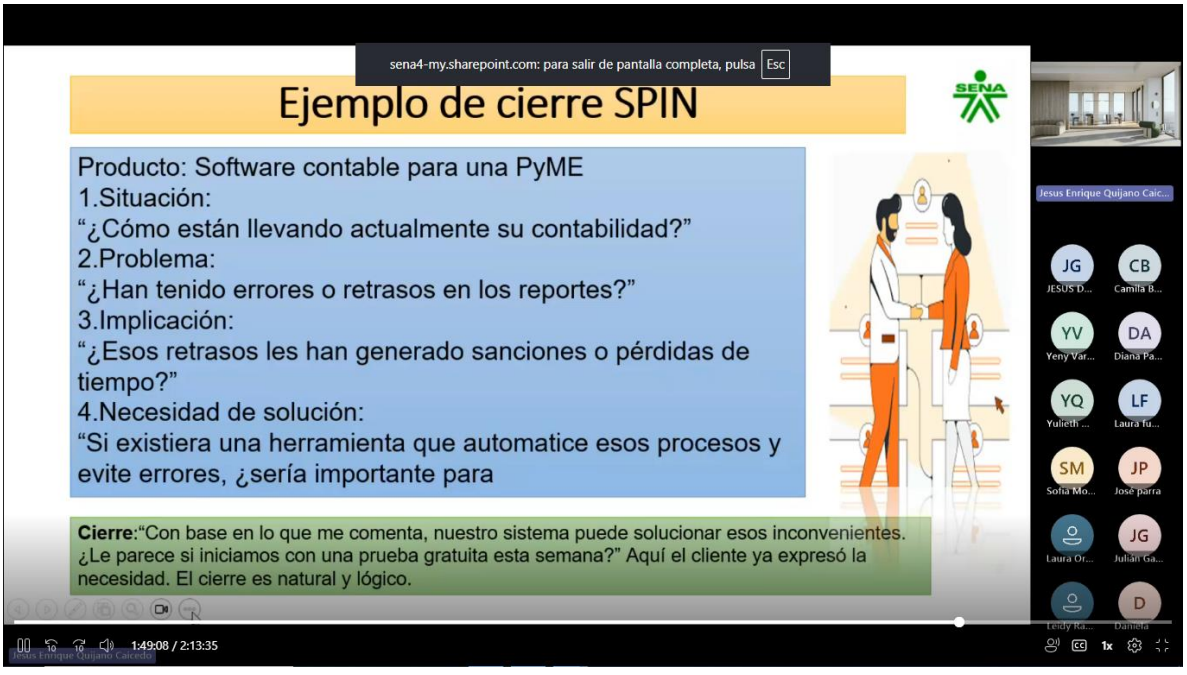

Cierre de Ventas AIDA
El cierre ocurre en la última etapa: Acción, cuando el cliente ya mostró interés y deseo.
¿Cómo es el cierre en AIDA?
Es un cierre directo y persuasivo, orientado a que el cliente tome una decisión inmediata.
Se utilizan frases como:
"¿Te gustaría empezar hoy?"
"Aprovechemos esta promoción antes de que termine."
"¿Prefieres pagar con tarjeta o transferencia?"
33:05 / 2:13:35


teams.microsoft.com/v2/
YQ
57:29
57:31 / 2:13:35

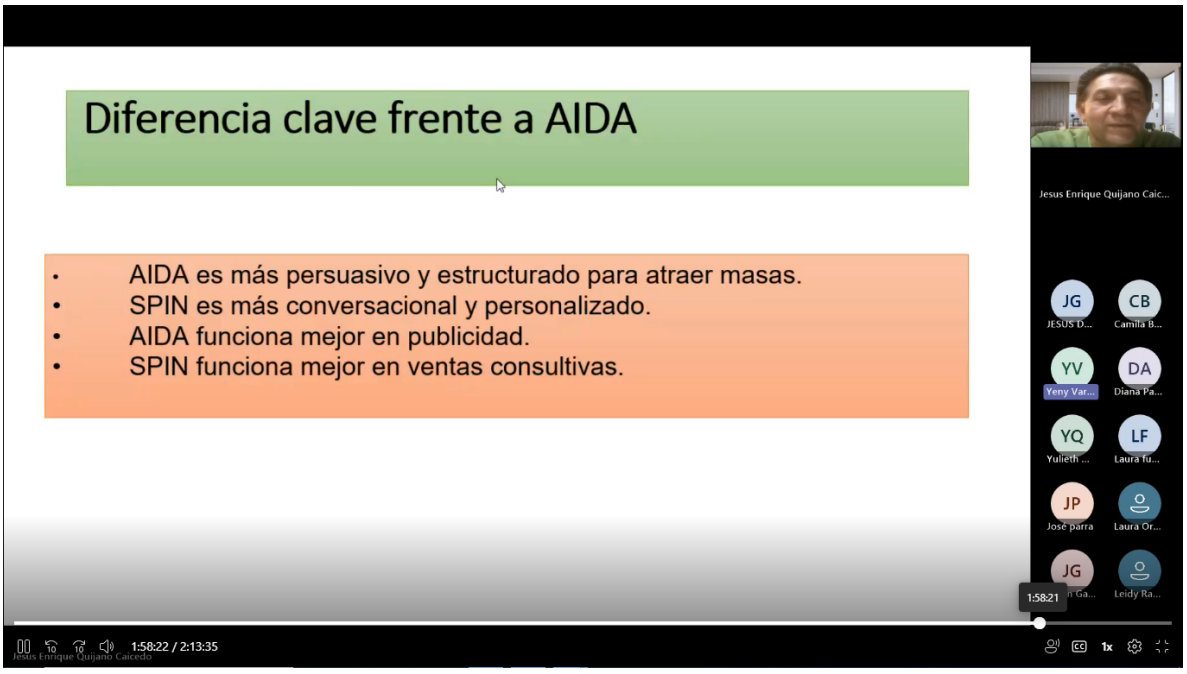

sena4-my.sharepoint.com: para salir de pantalla completa, pulsa Esc
PRESENTACION TUTORIA LUNES 23 DE FEBRERO C
QUE ES SPIN
Qué significa SPIN?
SPIN es un acrónimo de:
1.S – Situación
2.P – Problema
3.I – Implicación
4.N – Necesidad de solución (Need-payoff)
SISTEMA SPIN PARA AUMENTAR VENTAS
Situación
Problema
Implicación
Necesidad de solución
Haga clic para agregar notas
teams.microsoft.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
1:22:56 / 2:13:35


PRESENTACION TUTORIA LUNES 23 DE FEBRERO CIERRES DE VENTAS - PowerP...
QUE ES SPIN
Qué significa SPIN?
SPIN es un acrónimo de:
1.S – Situación
2.P – Problema
3.I – Implicación
4.N – Necesidad de solución (Need-payoff)
SISTEMA SPIN PARA AUMENTAR VENTAS
Situación
Problema
Implicación
Necesidad de solución
Haga clic para agregar notas
teams.microsoft.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
1:23:51 / 2:13:35


sena4-my.sharepoint.com: para salir de pantalla completa, pulsa Esc
SPIN
Características principales TECNICA SPIN
✔ Se basa en preguntas, no en discursos largos.
✔ Es ideal para ventas consultivas y de alto valor.
✔ Busca que el cliente descubra el problema por sí mismo.
✔ Funciona muy bien en B2B y servicios profesionales.
✔ Se centra en generar conciencia antes de ofrecer la solución.
S P I N
Haga clic para agregar notas
teams.microsoft.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
1:36:27 / 2:13:35


sena4-my.sharepoint.com: para salir de pantalla completa, pulsa Esc
Ejemplo de cierre SPIN
Producto: Software contable para una PyME
1.Situación:
"¿Cómo están llevando actualmente su contabilidad?"
2.Problema:
"¿Han tenido errores o retrasos en los reportes?"
3.Implicación:
"¿Esos retrasos les han generado sanciones o pérdidas de tiempo?"
4.Necesidad de solución:
"Si existiera una herramienta que automatice esos procesos y evite errores, ¿sería importante para
Cierre:"Con base en lo que me comenta, nuestro sistema puede solucionar esos inconvenientes. ¿Le parece si iniciamos con una prueba gratuita esta semana?" Aquí el cliente ya expresó la necesidad. El cierre es natural y lógico.
1:49:08 / 2:13:35


Ventajas del SPIN en entornos digitales
•Genera conversaciones más profundas.
•Evita la venta agresiva.
•Aumenta la percepción de profesionalismo.
•Mejora la tasa de cierre en servicios y productos complejos.
•Se adapta muy bien al marketing personalizado.
Jesus Enrique Quijano Caic...
JG JESUS D...
CB Camila B...
YV Yeny Var...
DA Diana Pa...
YQ Yulieth ...
LF Laura fu...
SM Sofia Mo...
JP José parra
Laura Or...
JG Julián Ga...
Leidy Ra...
1:56:52
1:56:55 / 2:13:35
Jesus Enrique Quijano Caicedo
1x


Diferencia clave frente a AIDA
• AIDA es más persuasivo y estructurado para atraer masas.
• SPIN es más conversacional y personalizado.
• AIDA funciona mejor en publicidad.
• SPIN funciona mejor en ventas consultivas.
Jesus Enrique Quijano Caic...
JG JESUS D...
CB Camila B...
YV Yeny Var...
DA Diana Pa...
YQ Yulieth ...
LF Laura fu...
JP José parra
Laura Or...
JG
Leidy Ra...
1:58:21
1:58:22 / 2:13:35
Jesus Enrique Quijano Caicedo
1x


SENA
Gracias
Línea de atención al ciudadano: 01 8000 910270
Línea de atención al empresario: 01 8000 910682
@SENAComunica
www.sena.edu.co
Jesus Enrique Quijano Caic...
JG
JESUS D...
CB
Camila B...
YV
Yeny Var...
DA
Diana Pa...
YQ
Yulieth ...
LF
Laura fu...
JP
José parra
Laura Or...
JG
Julian Ga...
Leidy Ra...
1:58:44 / 2:13:35
Jesus Enrique Quijano Caicedo
1x

FIN

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION

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

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

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3561844 - TECNICAS EN VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3592808 - TECNICAS EN VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 20,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3561843 - TECNICAS EN VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3592806 - TECNICAS EN VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 20,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3592805 - TECNICAS EN VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 20,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3561832 - TECNICAS EN VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3592807 - TECNICAS EN VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 20,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3561845 - TECNICAS EN VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 152,00

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: JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION