



## **Estructuración comercial en negocios verdes**

**Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA**

Nivel de formación: **complementaria**

## 01 Presentación

Estudia Estructuración comercial en negocios verdes y aprende a desarrollar propuestas comerciales sostenibles que protegen el medio ambiente y aportan al crecimiento económico.

Durante este curso, conocerás qué son los negocios verdes, su marco legal, sus oportunidades y cómo responden a las nuevas tendencias del mercado. Aprenderás a identificar clientes conscientes, estructurar ofertas de productos y servicios sostenibles, y crear materiales como brochures y portafolios con valor ambiental.

También aprenderás a gestionar inventarios verdes, usar canales de distribución ecológicos y aplicar estrategias de comunicación, campañas promocionales y marketing digital con enfoque responsable.

Este curso tendrá una duración de 48 horas, desarrolladas en modalidad 100 % virtual, permitiéndote avanzar a tu propio ritmo, con acompañamiento permanente. Para acceder, debes contar con un computador o *tablet* con conexión estable a internet.

¡Súmete a esta propuesta de formación y haz parte de los miles de colombianos que le apuestan al cambio!



**Código**  
62110006



**Horas**  
48



**Modalidad**  
Virtual





## 02 Justificación del programa

El crecimiento de los negocios verdes en Colombia y en el mundo responde a la necesidad urgente de adoptar modelos económicos que respeten los límites del planeta y promuevan el bienestar colectivo. Sin embargo, uno de los principales retos que enfrentan estas iniciativas sostenibles es la estructuración de estrategias comerciales que les permitan posicionarse en el mercado, generar ingresos y mantenerse en el tiempo sin perder su enfoque ambiental.

En este contexto, el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) contribuye a la consolidación de una economía más verde y responsable mediante el curso Estructuración comercial en negocios

verdes. Este programa busca fortalecer las capacidades de los participantes para identificar oportunidades comerciales, definir canales de distribución adecuados, y diseñar portafolios de productos o servicios alineados con las demandas del mercado y los principios de sostenibilidad.

A lo largo de la formación, las personas participantes adquirirán herramientas clave para analizar perfiles de clientes, establecer metas comerciales realistas y planificar su oferta de valor con criterios ambientales y sociales. Con ello, se promueve no solo la competitividad de estos emprendimientos, sino también su contribución al desarrollo sostenible del país.

## 03 Competencias a desarrollar

**260101069** Estructurar categoría de producto según estrategia del formato comercial y métodos de categorización.

## 04 Perfil de ingreso

Cumplir con el trámite de registro y matrícula establecido por la institución.

Contar con las herramientas de cómputo e internet necesarias para el desarrollo del proceso formativo.

Contar con habilidades de lectoescritura y de manejo de herramientas informáticas y de comunicación acordes con el programa de formación.

## 05 Estrategia metodológica

Centrada en la construcción de autonomía para garantizar la calidad de la formación por competencias, el aprendizaje por proyectos y el uso de técnicas didácticas activas que estimulan el pensamiento para resolver problemas simulados y reales; soportadas en el uso de las tecnologías de la información y la comunicación, integradas, en ambientes virtuales de aprendizaje, que recrean el contexto productivo y vinculan al aprendiz con la realidad cotidiana y el desarrollo de competencias.

Igualmente, debe estimular de manera permanente la autocrítica y la reflexión del aprendiz sobre el quehacer y los resultados de aprendizaje que logra a través de la vinculación activa de las cuatro fuentes de información para la construcción de conocimiento:

- El instructor - Tutor.
- El entorno.
- Las TIC.
- El trabajo colaborativo.