|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Título componente** | **Video Animado o Motion** | | |
| **Título del video** | **Propuesta comercial** | | |
| **Texto descriptivo** |  | | |
| **Escena** | **Imagen** | **Narración (voz en off)** | **Texto** |
| **Escena 1** | <https://www.freepik.es/foto-gratis/primer-plano-personas-que-trabajan-oficina_13271995.htm#fromView=search&page=1&position=0&uuid=6d937f86-99d2-4372-95ca-f2277a91f490&query=propuestas+comerciales> | Estimado aprendiz, le damos la bienvenida al componente formativo titulado “Propuesta comercial”. | Propuesta comercial |
| **Escena 2** | <https://www.freepik.es/foto-gratis/mujer-emprendedora-adicta-al-trabajo-discutiendo-estadisticas-gestion-exceso-trabajo-sala-reuniones-oficina-altas-horas-noche_15853614.htm#fromView=search&page=2&position=40&uuid=6d937f86-99d2-4372-95ca-f2277a91f490&query=propuestas+comerciales> | En este espacio podrá explorar, comprender y aplicar los elementos clave que dan vida a una oferta comercial digital: | Elementos clave que dan vida a una oferta comercial digital |
| **Escena 3** | <https://www.freepik.es/foto-gratis/hombre-mirando-graficos-circularesv_961245.htm#fromView=search&page=3&position=13&uuid=6d937f86-99d2-4372-95ca-f2277a91f490&query=propuestas+comerciales> | desde los fundamentos del *marketing* y la segmentación estratégica del público, hasta el uso de recursos narrativos, persuasivos y digitales que transforman una propuesta en una oportunidad relevante y efectiva. | - Fundamentos del *marketing*  - Segmentación estratégica del público  - Uso de recursos narrativos, persuasivos y digitales |
| **Escena 4** | <https://www.freepik.es/foto-gratis/lider-empresarial-masculino-que-tiene-reunion-su-equipo-explica-planes-proximo-proyecto-oficina_25592205.htm#fromView=search&page=3&position=29&uuid=6d937f86-99d2-4372-95ca-f2277a91f490&query=propuestas+comerciales> | A lo largo del recorrido académico, descubrirá cómo el conocimiento del cliente digital, la evaluación de capacidades empresariales, la construcción del portafolio y el diseño estructurado de mensajes influyen directamente en la claridad, pertinencia y poder de convencimiento de una propuesta comercial. | - Conocimiento del cliente  - Evaluación de capacidades  - Construcción del portafolio  - Diseño estructurado de mensajes  - claridad, pertinencia y poder de convencimiento |
| **Escena 5** | <https://www.freepik.es/foto-gratis/personas-hablando-reunion-grupo-trabajo_14667562.htm#from_element=cross_selling__photo> | Cada temática ha sido pensada para fortalecer su capacidad de comunicar valor, conectar con necesidades reales y responder estratégicamente a los retos del entorno. ¡Le damos la bienvenida a este proceso de aprendizaje donde cada palabra cuenta, cada decisión comunica, y cada propuesta construye futuro! | - Capacidad de comunicar valor  - Conectar con necesidades reales  - Responder estratégicamente a los retos del entorno  - cada palabra cuenta  - cada decisión comunica  - cada propuesta construye |
| **Escena 6** | <https://www.freepik.es/foto-gratis/colegas-vista-lateral-trabajando-equipo_31124077.htm#fromView=search&page=1&position=37&uuid=9e6e6eae-502f-45ae-8809-c4ef9a190316&query=propuestas+comerciales> | ¡Le invitamos a apropiarse de estos conceptos y aplicarlos con criterio para fortalecer su capacidad de diseñar propuestas comerciales coherentes, persuasivas y adaptadas a las dinámicas del entorno digital y empresarial! | Diseñar propuestas comerciales coherentes, persuasivas y adaptadas a las dinámicas del entorno digital y empresarial |