



## Desarrollo de propuestas comerciales en marketing digital

Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA

Nivel de formación: complementario

## 01 Presentación

Estudia desarrollo de propuestas comerciales en marketing digital y como egresado del sena estarás en capacidad de desarrollar propuestas comerciales con claridad, impacto y viabilidad, integrando técnicas de negociación y estrategias de marketing digital.

En este programa de formación podrás fortalecer tus habilidades en el ámbito del marketing digital, podrá captar clientes, generar confianza y mejorar sus tasas de conversión, contribuyendo al crecimiento de los negocios o proyectos en los que requieras trabajar.

Como egresado del sena, podrás desempeñarse como agente, asesor o vendedor de ventas técnicas, entre otras; además que fortalecerá las habilidades de comunicación comercial, argumentación estratégica y manejo de herramientas digitales para negociar propuestas efectivas y construir relaciones duraderas con los clientes.

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

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



## Información del programa

Ver video

 Código  
62330164

 Horas  
48

 Modalidad  
Virtual



## 02 Justificación del programa

En un mundo empresarial cada vez más dinámico, la capacidad de estructurar propuestas comerciales estratégicas marca la diferencia entre aprovechar una oportunidad o dejarla pasar. El curso Desarrollo de propuestas comerciales en marketing digital brinda herramientas prácticas para diseñar propuestas atractivas y efectivas, combinando creatividad, análisis y comunicación persuasiva. A través de ejercicios aplicados, los aprendices desarrollarán la habilidad de construir documentos que no solo presenten una oferta, sino que generen conexión con el cliente y sus necesidades.

Este curso tiene como propósito formar personas capaces de desarrollar propuestas comerciales con claridad, impacto y viabilidad, integrando técnicas de negociación y estrategias de marketing digital. Al fortalecer sus habilidades en este ámbito, podrán captar clientes, generar confianza y mejorar sus tasas de conversión, contribuyendo al crecimiento de sus negocios o proyectos en los que requieran trabajar.

Con el fin de responder a esta necesidad, el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) ha generado el programa Desarrollo de propuestas comerciales en marketing digital, enfocado en capacitar profesionales que persuadan a clientes potenciales para elegir los productos o servicios de una empresa. El curso garantiza una formación integral mediante metodologías innovadoras de aprendizaje, acceso a tecnologías de última generación y una estructura curricular alineada con las demandas del mercado. Además, promueve la participación, la creatividad y el pensamiento crítico, preparando a los aprendices para aportar valor en los procesos de ventas y servicios.

## 03 Competencias a desarrollar

**260101033.** Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas.

## 04 Perfil de ingreso

Cumplir con el trámite de registro y matrícula establecido por la institución. Contar con las herramientas de cómputo e internet necesarias para el desarrollo del proceso formativo. Contar con habilidades 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 en el marco de la formación por competencias, el aprendizaje por proyectos y el uso de técnicas didácticas activas que estimulan el pensamiento para la resolución de problemas simulados y reales; soportadas en la utilización de las tecnologías de la información y la comunicación, integradas, en ambientes virtuales de aprendizaje, que en todo caso recrean el contexto productivo y vinculan al aprendiz con la realidad cotidiana y el desarrollo de las competencias.

Igualmente, debe estimular de manera permanente la autocritica 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.