|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Título componente** | **Video Animado o Motion** | | |
| **Título del video** | **Productos y servicios en el mercado** | | |
| **Texto descriptivo** |  | | |
| **Escena** | **Imagen** | **Narración (voz en off)** | **Texto** |
| **Escena 1** | D:\Usuarios\Nina Morales\Desktop\MARIO MORALES 2025\SENA 2025\DISEÑO Y DESARROLLO\2 VENTA ESTRATEGICA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS\DESARROLLO CURRICULAR\CF01\GUIONES CF01\1.jpg  <https://www.canva.com/design/DAGm2uwXDrc/3jjmTQog3hYXre-O3ySyqQ/edit?utm_content=DAGm2uwXDrc&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton> | Estimado aprendiz, bienvenido al componente formativo Productos y servicios en el mercado. | Bienvenido al componente formativo **Productos y servicios en el mercado** |
| **Escena 2** |  | Este espacio ha sido diseñado para brindarle herramientas conceptuales y prácticas | Brindar herramientas conceptuales y prácticas |
| **Escena 3** | D:\Usuarios\Nina Morales\Desktop\MARIO MORALES 2025\SENA 2025\DISEÑO Y DESARROLLO\2 VENTA ESTRATEGICA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS\DESARROLLO CURRICULAR\CF01\GUIONES CF01\2.jpg  <https://www.canva.com/design/DAGm2uwXDrc/3jjmTQog3hYXre-O3ySyqQ/edit?utm_content=DAGm2uwXDrc&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton> | que le permitirán comprender la naturaleza de los productos y servicios del mercado, y cómo relacionarlos con las necesidades y expectativas de los clientes. | Comprender la naturaleza de los productos y servicios del mercado y relacionarlos con las necesidades y expectativas |
| **Escena 4** | D:\Usuarios\Nina Morales\Desktop\MARIO MORALES 2025\SENA 2025\DISEÑO Y DESARROLLO\2 VENTA ESTRATEGICA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS\DESARROLLO CURRICULAR\CF01\GUIONES CF01\3.jpg  <https://www.canva.com/design/DAGm2uwXDrc/3jjmTQog3hYXre-O3ySyqQ/edit?utm_content=DAGm2uwXDrc&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton> | Aquí aprenderá a caracterizar productos y servicios según sus atributos, beneficios, clasificación y uso. | **Caracterizar productos y servicios.**  Atributos, beneficios, clasificación y uso |
| **Escena 5** | D:\Usuarios\Nina Morales\Desktop\MARIO MORALES 2025\SENA 2025\DISEÑO Y DESARROLLO\2 VENTA ESTRATEGICA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS\DESARROLLO CURRICULAR\CF01\GUIONES CF01\4.jpg  <https://www.canva.com/design/DAGm2uwXDrc/3jjmTQog3hYXre-O3ySyqQ/edit?utm_content=DAGm2uwXDrc&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton> | Reconocerá cómo estos elementos cambian según el tipo de cliente y el contexto comercial, construyendo así una oferta más relevante y competitiva. | Estos elementos cambian según el tipo de cliente y el contexto comercial.  **Oferta más relevante y competitiva** |
| **Escena 6** | D:\Usuarios\Nina Morales\Desktop\MARIO MORALES 2025\SENA 2025\DISEÑO Y DESARROLLO\2 VENTA ESTRATEGICA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS\DESARROLLO CURRICULAR\CF01\GUIONES CF01\5.jpg  <https://www.canva.com/design/DAGm2uwXDrc/3jjmTQog3hYXre-O3ySyqQ/edit?utm_content=DAGm2uwXDrc&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton> | También explorará el portafolio de ventas, su estructura, tipos y etapas de elaboración. | Portafolio de ventas, su estructura, tipos y etapas de elaboración. |
| **Escena 7** | D:\Usuarios\Nina Morales\Desktop\MARIO MORALES 2025\SENA 2025\DISEÑO Y DESARROLLO\2 VENTA ESTRATEGICA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS\DESARROLLO CURRICULAR\CF01\GUIONES CF01\6.jpg  <https://www.canva.com/design/DAGm2uwXDrc/3jjmTQog3hYXre-O3ySyqQ/edit?utm_content=DAGm2uwXDrc&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton> | Este conocimiento es clave para gestionar de forma estratégica una oferta variada y adaptada a diferentes segmentos. | Conocimiento clave para Gestionar de forma estratégica una oferta variada. |
| **Escena 8** | D:\Usuarios\Nina Morales\Desktop\MARIO MORALES 2025\SENA 2025\DISEÑO Y DESARROLLO\2 VENTA ESTRATEGICA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS\DESARROLLO CURRICULAR\CF01\GUIONES CF01\7.jpg  <https://www.canva.com/design/DAGm2uwXDrc/3jjmTQog3hYXre-O3ySyqQ/edit?utm_content=DAGm2uwXDrc&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton> | Un eje fundamental será el estudio del cliente: sus características, tipos y comportamientos. Aprenderá a identificar patrones, | Estudio del cliente: sus características, tipos y comportamientos. |
| **Escena 9** | D:\Usuarios\Nina Morales\Desktop\MARIO MORALES 2025\SENA 2025\DISEÑO Y DESARROLLO\2 VENTA ESTRATEGICA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS\DESARROLLO CURRICULAR\CF01\GUIONES CF01\8.jpg  <https://www.canva.com/design/DAGm2uwXDrc/3jjmTQog3hYXre-O3ySyqQ/edit?utm_content=DAGm2uwXDrc&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton> | Necesidades y motivaciones para establecer conexiones más efectivas en el proceso de venta. | Necesidades y motivaciones para establecer conexiones más efectivas. |
| **Escena 10** | D:\Usuarios\Nina Morales\Desktop\MARIO MORALES 2025\SENA 2025\DISEÑO Y DESARROLLO\2 VENTA ESTRATEGICA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS\DESARROLLO CURRICULAR\CF01\GUIONES CF01\9.jpg  <https://www.canva.com/design/DAGm2uwXDrc/3jjmTQog3hYXre-O3ySyqQ/edit?utm_content=DAGm2uwXDrc&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton> | Además, abordaremos la segmentación del mercado, herramienta esencial para agrupar clientes de forma estratégica y diseñar propuestas de valor ajustadas a cada grupo. | Segmentación del mercado, herramienta esencial para agrupar clientes y diseñar propuestas de valor. |
| **Escena 11** | D:\Usuarios\Nina Morales\Desktop\MARIO MORALES 2025\SENA 2025\DISEÑO Y DESARROLLO\2 VENTA ESTRATEGICA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS\DESARROLLO CURRICULAR\CF01\GUIONES CF01\10.jpg  <https://www.canva.com/design/DAGm2uwXDrc/3jjmTQog3hYXre-O3ySyqQ/edit?utm_content=DAGm2uwXDrc&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton> | Con este aprendizaje, estará mejor preparado para desempeñarse en ocupaciones intermedias de ventas y servicios, ofreciendo soluciones más eficaces, | Preparado para desempeñarse en ocupaciones intermedias de ventas, servicios y soluciones |
| **Escena 12** | D:\Usuarios\Nina Morales\Desktop\MARIO MORALES 2025\SENA 2025\DISEÑO Y DESARROLLO\2 VENTA ESTRATEGICA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS\DESARROLLO CURRICULAR\CF01\GUIONES CF01\11.jpg  <https://www.canva.com/design/DAGm2uwXDrc/3jjmTQog3hYXre-O3ySyqQ/edit?utm_content=DAGm2uwXDrc&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton> | Tomando decisiones informadas y construyendo relaciones comerciales sostenibles. | Decisiones informadas y relaciones comerciales sostenibles. |
| **Escena 13** | D:\Usuarios\Nina Morales\Desktop\MARIO MORALES 2025\SENA 2025\DISEÑO Y DESARROLLO\2 VENTA ESTRATEGICA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS\DESARROLLO CURRICULAR\CF01\GUIONES CF01\12.jpg  <https://www.canva.com/design/DAGm2uwXDrc/3jjmTQog3hYXre-O3ySyqQ/edit?utm_content=DAGm2uwXDrc&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton> | Lo invitamos a participar activamente en este proceso, diseñado para acercarlo a la realidad del mercado y fortalecer sus capacidades para enfrentar los retos del entorno comercial. | Fortalecer sus capacidades para enfrentar los retos del entorno comercial. |
| **Escena 14** | D:\Usuarios\Nina Morales\Desktop\MARIO MORALES 2025\SENA 2025\DISEÑO Y DESARROLLO\2 VENTA ESTRATEGICA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS\DESARROLLO CURRICULAR\CF01\GUIONES CF01\13.jpg  <https://www.canva.com/design/DAGm2uwXDrc/3jjmTQog3hYXre-O3ySyqQ/edit?utm_content=DAGm2uwXDrc&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton> | ¡Bienvenido y mucho éxito en esta etapa de su formación! | ¡Bienvenido y mucho éxito en esta etapa de su formación! |