|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Título componente** | **Video Animado o Motion** | | |
| **Título del video** | **Comercialización de productos y servicios** | | |
| **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\CF02\GUIONES CF02\1.jpg  <https://www.canva.com/design/DAGm234sZ4s/FuxFbogv0jrT-rjjRoVdAg/edit?utm_content=DAGm234sZ4s&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton> | Estimado aprendiz, bienvenido a este componente formativo Comercialización de productos y servicios, | Bienvenido al componente formativo **Comercialización de productos y servicios.** |
| **Escena 2** |  | Creado para fortalecer sus habilidades en la interacción comercial y la relación con los clientes. | Fortalecer sus habilidades en la interacción comercial |
| **Escena 2** | D:\Usuarios\Nina Morales\Desktop\MARIO MORALES 2025\SENA 2025\DISEÑO Y DESARROLLO\2 VENTA ESTRATEGICA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS\DESARROLLO CURRICULAR\CF02\GUIONES CF02\2.jpg  <https://www.canva.com/design/DAGm234sZ4s/FuxFbogv0jrT-rjjRoVdAg/edit?utm_content=DAGm234sZ4s&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton> | Durante este recorrido, usted conocerá los fundamentos de la comercialización de productos y servicios, | Fundamentos de la comercialización de productos y servicios. |
| **Escena 3** | D:\Usuarios\Nina Morales\Desktop\MARIO MORALES 2025\SENA 2025\DISEÑO Y DESARROLLO\2 VENTA ESTRATEGICA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS\DESARROLLO CURRICULAR\CF02\GUIONES CF02\3.jpg  <https://www.canva.com/design/DAGm234sZ4s/FuxFbogv0jrT-rjjRoVdAg/edit?utm_content=DAGm234sZ4s&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton> | explorando estrategias, técnicas y herramientas que le permitirán actuar con mayor seguridad y eficacia en ventas y atención al cliente. | * Explorando estrategias, técnicas y herramientas * Mayor seguridad y eficacia en ventas y atención al cliente. |
| **Escena 4** | D:\Usuarios\Nina Morales\Desktop\MARIO MORALES 2025\SENA 2025\DISEÑO Y DESARROLLO\2 VENTA ESTRATEGICA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS\DESARROLLO CURRICULAR\CF02\GUIONES CF02\4.jpg  <https://www.canva.com/design/DAGm234sZ4s/FuxFbogv0jrT-rjjRoVdAg/edit?utm_content=DAGm234sZ4s&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton> | Iniciaremos con el servicio al cliente, reconociendo su importancia como eje de todo proceso comercial. | * Servicio al cliente. * Eje de todo proceso comercial. |
| **Escena 5** | D:\Usuarios\Nina Morales\Desktop\MARIO MORALES 2025\SENA 2025\DISEÑO Y DESARROLLO\2 VENTA ESTRATEGICA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS\DESARROLLO CURRICULAR\CF02\GUIONES CF02\5.jpg  <https://www.canva.com/design/DAGm234sZ4s/FuxFbogv0jrT-rjjRoVdAg/edit?utm_content=DAGm234sZ4s&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton> | Veremos su concepto, las etapas del ciclo de atención y técnicas de comunicación para generar experiencias satisfactorias y memorables. | Concepto, las etapas del ciclo de atención y técnicas de comunicación. |
| **Escena 6** | D:\Usuarios\Nina Morales\Desktop\MARIO MORALES 2025\SENA 2025\DISEÑO Y DESARROLLO\2 VENTA ESTRATEGICA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS\DESARROLLO CURRICULAR\CF02\GUIONES CF02\6.jpg  <https://www.canva.com/design/DAGm234sZ4s/FuxFbogv0jrT-rjjRoVdAg/edit?utm_content=DAGm234sZ4s&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton> | Luego, nos enfocaremos en los momentos de verdad, esas interacciones clave que definen la percepción del cliente | * Momentos de verdad. * interacciones clave definiendo la percepción del cliente. |
| **Escena 7** | D:\Usuarios\Nina Morales\Desktop\MARIO MORALES 2025\SENA 2025\DISEÑO Y DESARROLLO\2 VENTA ESTRATEGICA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS\DESARROLLO CURRICULAR\CF02\GUIONES CF02\7.jpg  <https://www.canva.com/design/DAGm234sZ4s/FuxFbogv0jrT-rjjRoVdAg/edit?utm_content=DAGm234sZ4s&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton> | sobre el producto, el servicio y la empresa. Conocerá sus tipos y cómo gestionarlos para ganar confianza y lealtad. | * El producto, el servicio y la empresa * Ganar confianza y lealtad. |
| **Escena 8** | D:\Usuarios\Nina Morales\Desktop\MARIO MORALES 2025\SENA 2025\DISEÑO Y DESARROLLO\2 VENTA ESTRATEGICA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS\DESARROLLO CURRICULAR\CF02\GUIONES CF02\8.jpg  <https://www.canva.com/design/DAGm234sZ4s/FuxFbogv0jrT-rjjRoVdAg/edit?utm_content=DAGm234sZ4s&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton> | También abordaremos los objetivos de venta, entendiendo su papel en la planificación comercial. | * Objetivos de venta. * Planificación comercial. |
| **Escena 9** | D:\Usuarios\Nina Morales\Desktop\MARIO MORALES 2025\SENA 2025\DISEÑO Y DESARROLLO\2 VENTA ESTRATEGICA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS\DESARROLLO CURRICULAR\CF02\GUIONES CF02\9.jpg  <https://www.canva.com/design/DAGm234sZ4s/FuxFbogv0jrT-rjjRoVdAg/edit?utm_content=DAGm234sZ4s&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton> | Aprenderá a identificar distintos tipos y alinearlos con los resultados esperados y las metas de la organización. | * Identificar distintos tipos y resultados esperados. * Metas de la organización. |
| **Escena 10** | D:\Usuarios\Nina Morales\Desktop\MARIO MORALES 2025\SENA 2025\DISEÑO Y DESARROLLO\2 VENTA ESTRATEGICA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS\DESARROLLO CURRICULAR\CF02\GUIONES CF02\10.jpg  <https://www.canva.com/design/DAGm234sZ4s/FuxFbogv0jrT-rjjRoVdAg/edit?utm_content=DAGm234sZ4s&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton> | En cuanto a las estrategias de venta, conocerá su definición, los tipos existentes y los criterios para aplicarlas de forma eficaz según el producto, el cliente y el contexto del mercado. | **Estrategias de venta.**   * Definición. * Tipos. * Criterios.   según el producto, el cliente y el contexto |
| **Escena 11** | D:\Usuarios\Nina Morales\Desktop\MARIO MORALES 2025\SENA 2025\DISEÑO Y DESARROLLO\2 VENTA ESTRATEGICA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS\DESARROLLO CURRICULAR\CF02\GUIONES CF02\11.jpg  <https://www.canva.com/design/DAGm234sZ4s/FuxFbogv0jrT-rjjRoVdAg/edit?utm_content=DAGm234sZ4s&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton> | Finalmente, se adentrará en las técnicas de venta, comprendiendo su aplicabilidad y cómo ajustarlas a diferentes entornos y perfiles, para influir de forma positiva en el proceso de decisión de compra. | * Las técnicas de venta, comprendiendo su aplicabilidad y cómo ajustarlas. * influir de forma positiva en el proceso |
| **Escena 12** | D:\Usuarios\Nina Morales\Desktop\MARIO MORALES 2025\SENA 2025\DISEÑO Y DESARROLLO\2 VENTA ESTRATEGICA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS\DESARROLLO CURRICULAR\CF02\GUIONES CF02\12.jpg  <https://www.canva.com/design/DAGm234sZ4s/FuxFbogv0jrT-rjjRoVdAg/edit?utm_content=DAGm234sZ4s&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton> | ¡Bienvenido a esta experiencia de aprendizaje que fortalecerá su perfil y potenciará su desempeño comercial! | * Bienvenido a esta experiencia de aprendizaje |