



Venta estratégica de productos y servicios

Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA

Nivel de formación: complementaria

01 Presentación

Estudia Venta estratégica de productos y servicios, y como egresado del SENA estarás en capacidad de identificar las características de los productos o servicios que ofrece, así como a reconocer el perfil y las necesidades del cliente para establecer relaciones comerciales más efectivas.

En este programa de formación aprenderás a desarrollar habilidades esenciales para llevar a cabo una venta estratégica, desde el primer contacto con el cliente hasta el cierre exitoso, aplicando técnicas que generen confianza, valor agregado y satisfacción en cada experiencia de compra.

Por lo que podrás desempeñarte en el proceso de postventa, aplicando estrategias de venta centradas en el cliente, mejorar los resultados comerciales y aportar al crecimiento de su emprendimiento, empresa o unidad productiva.

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

¡Súmate a esta propuesta de formación y haz parte de los miles de colombianos que le apuestan al cambio! Inscríbete en www.senasofiaplus.edu.co!



 Código
63110190

 Horas
48

 Modalidad
Virtual

02

02 Justificación del programa

El sector productivo colombiano enfrenta desafíos importantes en un entorno comercial que evoluciona rápidamente debido a la digitalización, la globalización y el cambio en las expectativas de los consumidores. Muchas empresas necesitan fortalecer sus procesos de venta y postventa para mejorar la experiencia del cliente, fomentar su lealtad y aumentar la competitividad. Sin embargo, aún existen brechas en la formación de habilidades comerciales que dificultan el crecimiento de los negocios y limitan su sostenibilidad.

Para dar respuesta a esta necesidad, el SENA ofrece el curso complementario "Venta estratégica de productos y servicios", diseñado para formar personas con competencias que aporten a la gestión comercial. Este programa combina teoría y práctica mediante estudios de caso y el uso de herramientas digitales, lo que permite aplicar estrategias efectivas de ventas, atención al cliente y fidelización. Además, el enfoque en la formación por competencias facilita la aplicación inmediata de los conocimientos en el entorno laboral.

El curso brinda múltiples beneficios, ya que prepara a los participantes para destacarse en el mercado laboral o emprender sus propios negocios. Durante la formación se adquieren habilidades en comunicación y atención al cliente, las cuales son esenciales para ejecutar estrategias de ventas exitosas. Esta capacitación fortalece la relación con los clientes y contribuye al desarrollo económico del sector comercial en Colombia.

03 Competencias a desarrollar

260101047. Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales.

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 autocritica y la reflexión del aprendiz sobre el que hacer 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.