



DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA
Nivel de formación: **Complementaria**

01 Presentación



Información del programa

[Ver video](#)



Código

13330035



Horas

40



Modalidad

Virtual



02 Justificación del programa

La creación y desarrollo de estrategias comerciales son fundamentales para el éxito sostenible de cualquier organización en el entorno competitivo actual. Estas estrategias no solo permiten a las empresas posicionarse eficazmente en el mercado, sino que también les proporcionan las herramientas necesarias para adaptarse a las cambiantes demandas de los consumidores y a las dinámicas del entorno económico.

En este contexto, es esencial que los profesionales encargados de la gestión comercial cuenten con conocimientos actualizados y habilidades prácticas para diseñar, implementar y evaluar estrategias comerciales que respondan a las necesidades del mercado y contribuyan al logro de los objetivos empresariales. Comprender cómo identificar oportunidades, segmentar mercados, y optimizar la relación con los clientes son aspectos clave que deben dominarse para asegurar la competitividad y el crecimiento de las organizaciones.

Por esta razón, el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) ofrece el programa de formación en "Desarrollo de nuevas estrategias comerciales". Este programa está diseñado para capacitar a los participantes en la creación de estrategias comerciales innovadoras, basadas en un análisis del mercado, el comportamiento del consumidor y las tendencias actuales. Además, se enfoca en la importancia de integrar las políticas comerciales y normativas vigentes, garantizando que las estrategias desarrolladas no solo sean efectivas, sino también conformes a los marcos legales y éticos que rigen las actividades comerciales.

El programa busca actualizar a los profesionales en la implementación de prácticas comerciales que mejoren la competitividad de sus organizaciones, mientras se certifica su competencia en la gestión de estrategias comerciales dentro de un entorno dinámico y globalizado. Los participantes adquirirán herramientas metodológicas que les permitirán no solo mejorar su desempeño en la planificación y ejecución de estrategias comerciales, sino también asegurar que dichas estrategias estén alineadas con los objetivos estratégicos y operacionales de la organización.

03 Competencias a desarrollar

210301031. Comercializar los productos y servicios de acuerdo con las políticas institucionales y normatividad vigente.

04 Perfil de ingreso

Se requiere que el aprendiz tenga dominio de los elementos básicos relacionados con el manejo de herramientas informáticas y de comunicación: correo electrónico, chats, Messenger, procesadores de texto, hojas de cálculo, software para presentaciones, Internet, navegadores y manejo de dispositivos que capturan video (Cámaras fotográficas, cámaras de video, etc.) necesarias para la formación virtual.

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.