



EL PROCESO DE LA VENTA

Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA

Nivel de formación: **Complementaria**

01 Presentación



Información del programa

[Ver video](#)



Código

62330160



Horas

40



Modalidad

Virtual



02 Justificación del programa

En la actualidad el mundo ha sufrido una transformación radical en el modo de organizar la economía y en la aceleración de la innovación tecnológica, anteriormente se vivía en condiciones de aparente estabilidad, en donde las personas se preparaban para ingresar al mercado laboral, entre mejor calificados, más seguros estaban de lograr acceder; la realidad ahora es diferente, las grandes empresas han cedido terreno a las pequeñas, capaces cada vez mas de adaptarse a los cambios que exige el entorno, es ahí en donde el emprendimiento juega un papel fundamental. Mentalidad Empresarial Módulo I tiene como objetivo el aportar a través de experiencias, casos y vivencias, el impulso que muchos emprendedores requieren para lanzarse a constituir empresa, basados en la innovación y apoyados en herramientas como las TIC. Así, el presente programa de formación ofrece a los profesionales, tecnólogos, técnicos y personas en general, que deseen conocer y aplicar esta metodología para la formulación de proyectos; las herramientas básicas necesarias para comenzar el proceso, en la etapa de identificación y análisis. De dicha forma, el SENA se compromete con la formación de los ciudadanos, el desarrollo de sus competencias laborales, y el bienestar y transformación de la sociedad.

El SENA es la única institución educativa que ofrece el programa con todos los elementos de formación profesional, social, tecnológica y cultural a través de metodologías de aprendizaje innovadoras y acceso a tecnologías de última generación, estructurado sobre métodos más que contenidos. Lo anterior, con el fin de potenciar la formación de ciudadanos librepensadores, con capacidad crítica, solidarios y emprendedores, que lo acreditan y lo hacen pertinente y coherente con su misión, innovando permanentemente de acuerdo con las tendencias, cambios tecnológicos, necesidades del sector empresarial y de los trabajadores con el propósito de impactar positivamente en la productividad, la competitividad, la equidad y el desarrollo del país.

03 Competencias a desarrollar

260101048. Desarrollar estrategias de promoción de ventas según plan estratégico y objetivos de mercadeo y ventas de la empresa.

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 otros sistemas y herramientas tecnológicas necesarias para la formación virtual. Además, aspirar o desempeñarse en un ambiente productivo o comercial.

05 Estrategia metodológica

Centrada en la construcción de autonomía para garantizar la calidad de la formación en su marco de formación por competencias, el aprendizaje por proyectos o 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 autocrítica 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.