



TÉCNICAS EN VENTAS

Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA

Nivel de formación: Complementaria

01 Presentación



Código

62330163



Horas

40



Modalidad

Virtual



02 Justificación del programa

Técnicas en ventas tiene como objetivo dotar a los participantes de las herramientas y habilidades necesarias para afrontar de manera efectiva los desafíos del mercado actual. Este programa está diseñado para formar profesionales con un manejo óptimo del lenguaje de ventas, capaces de desarrollar estrategias persuasivas para captar y retener a los clientes, cerrar ventas de manera eficiente, y generar relaciones a largo plazo con el cliente. Además, busca que los participantes comprendan la importancia de diferenciarse en mercados altamente competitivos, destacándose no solo por el producto o servicio que ofrecen, sino también por el valor agregado que ellos, como profesionales, pueden aportar.

La importancia del programa radica en la necesidad de preparar a los participantes para enfrentar un entorno de mercado dinámico y en constante cambio, donde el desplazamiento, la participación y la penetración de nuevos mercados son fundamentales para el éxito. El enfoque en la ventaja comparativa que aporta la persona como agente de ventas permite transformar productos en servicios, otorgando una diferenciación clave en un entorno de competencia globalizada. A lo largo de las 40 horas, se fortalecerán las capacidades para intervenir de manera competitiva, haciendo del vendedor un factor decisivo en el éxito comercial de la empresa.

03 Competencias a desarrollar

260101021. Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos.

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 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.