

The background of the slide features a close-up photograph of two business professionals shaking hands. They are wearing dark suits and white shirts. The handshake is the central focus, symbolizing agreement or partnership. The image is partially overlaid by a large orange triangle on the right side and a dark blue horizontal bar containing the title text.

Asesoría comercial

01 Presentación

Bienvenido, estimado aprendiz:

El Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA le da una cordial bienvenida al desarrollo del programa de formación **Asesoría comercial** de nivel Técnico laboral.

Este programa está asociado a la ocupación de vendedores de ventas no técnicas, sobre la cual existen diversas denominaciones en las que es posible desempeñarse, tales como vendedor tienda a tienda, vendedor externo, vendedor viajero, vendedor de servicios financieros, representante de ventas, promotor de venta, entre otros.

Durante el proceso formativo, tendrá la oportunidad de desarrollar habilidades en prospectar clientes, vender bienes y servicios, y monitorear la satisfacción y demás requerimientos del cliente. Para ello, tendrá a disposición un equipo de instructores con perfil idóneo para entregarle todas las orientaciones posibles, que le permitan el logro de los resultados de aprendizaje específicos, claves y transversales; además, podrá acompañar su proceso con el trabajo colaborativo, el uso de herramientas tecnológicas y el entorno que le rodea.

Una vez egresado, contará con las herramientas mínimas para ingresar al aparato productivo, poner a prueba sus conocimientos en la vida laboral, y así iniciar una carrera profesional en el mundo del comercio y de las ventas. Adicionalmente, contará con una plataforma académica que le permitirá llevar a cabo un proceso de articulación con otros niveles de formación, como el tecnológico, el de especialización tecnológica y el profesional.



Oferta del programa

[Click para ver el video](#)



Código
631101



horas
2208



Duración
15 mes



Modalidad
Virtual



02 Justificación del programa

Actualmente, el aumento cada vez más acelerado de la renta y servicios finales producidos por la economía y la dotación de recursos técnicos de la producción mundial ha generado una serie de cambios respecto a la comercialización de productos y servicios; y sin duda alguna, conceptos como globalización, competitividad, hiperconectividad, diferenciación, etc., han originado la producción a gran escala, representando un abatimiento en los costos para las mipymes (Llamas, 2004).

Es por ello que, para que la entrega de productos y servicios al consumidor final sea efectiva, se hace necesario contar con un equipo de asesores comerciales conocedores y dominadores de cada uno de los pasos de la ciencia mercadológica de la distribución (Llamas, 2004). Para satisfacer esta necesidad, el SENA oferta el programa Técnico en asesoría comercial, con el que fortalecerá al vendedor empírico y lo ayudará a convertirse en un asesor comercial con conocimientos técnicos y valores éticos, necesarios para impulsar el comercio al por menor del país.

Con lo anterior, se constata que, al contratar las empresas personal competente en el arte de vender, se obtiene una doble ganancia, ya que cuando el vendedor se actualiza en métodos y racionaliza actitudes que provocan la fidelización de clientes en las organizaciones, la producción aumenta sensible y rápidamente, produciendo una integración ética y profesional.

03 Competencias a desarrollar

Competencias técnicas:

260101033 - Prospeccionar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas.

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

260101034 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento.

Competencias claves:

240201528 - Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.





220501046 - Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información.

240202521- Interactuar en lengua inglesa de forma oral y escrita dentro de contextos sociales y laborales, según los criterios establecidos por el Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas.

240201524 - Desarrollar procesos de comunicación eficaces y efectivos, teniendo en cuenta situaciones de orden social, personal y productivo.

220201501 - Aplicación de conocimientos de las ciencias naturales de acuerdo con situaciones del contexto productivo y social.

Competencias transversales:

240201530 - Resultado de aprendizaje de la inducción.

220601501 - Aplicar prácticas de protección ambiental, seguridad y salud en el trabajo, de acuerdo con las políticas organizacionales y la normatividad vigente.

220601501 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.

240201526 - Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.

230101507 - Generar hábitos saludables de vida mediante la aplicación de programas de actividad física en los contextos productivos y sociales.

240201529 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.





04 Perfil de ingreso

El nivel académico adecuado para caracterizar al aspirante de acuerdo con el perfil de egreso es básica secundaria, específicamente, de grado noveno (9°), con su respectiva certificación académica. No se requiere certificación de formación para el trabajo y desarrollo humano adicional. La edad mínima es de 14 años y los demás requisitos serán los que cada centro de formación solicite.

05 Perfil de egreso

Los titulados del programa Técnico en asesoría comercial están cualificados para negociar técnicamente productos y servicios, prospectar, corroborar las experiencias de postventa a clientes y representar cualquier tipo de empresa en su área comercial. Para el desarrollo de estas labores, es necesario que los aprendices y titulados desarrollen habilidades blandas, como la responsabilidad, el trabajo en equipo, la proactividad, la honestidad con la empresa y sus prospectos.

06 Estrategia metodológica

Centrada en la construcción de autonomía para garantizar la calidad de la formación en el marco de la formación por competencias, el aprendizaje por proyectos y el uso de técnicas didácticas activas que estimulan el pensamiento para la resolución de problemas simulados y reales; soportadas en el 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:

- › Instructor - tutor
- › El entorno
- › Las TIC
- › El trabajo colaborativo





¡Súmate a esta propuesta de formación y haz parte de los miles de colombianos que le apuestan al cambio!

www.senasofiaplus.edu.co

¡Inscríbete ahora! 