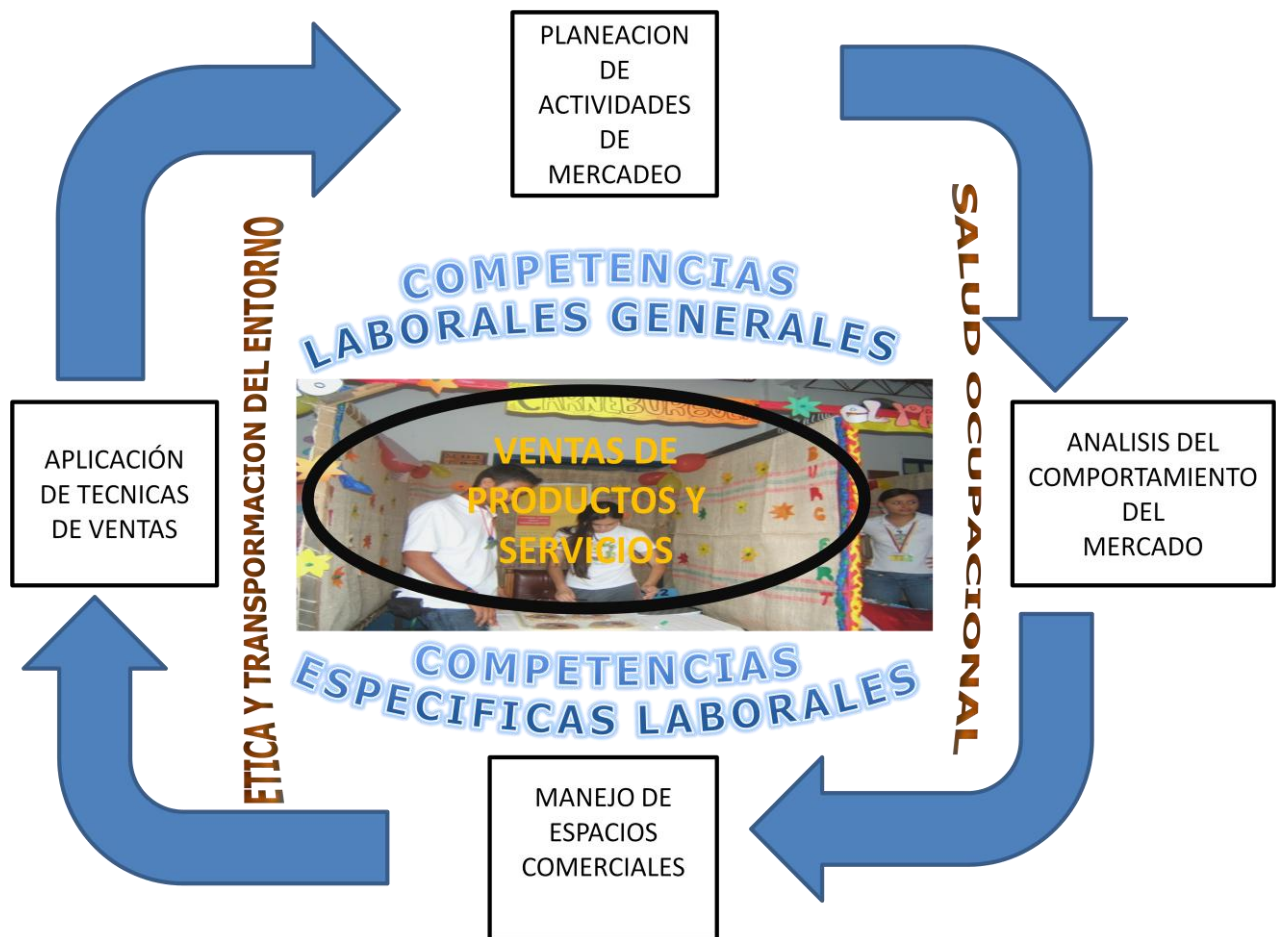


PROGRAMA DE ARTICULACIÓN SENA - I.E. TÉCNICA OCCIDENTE

NOMBRE DEL PROGRAMA: VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS



PERFIL DEL ESTUDIANTE

La Institución busca formar el perfil del estudiante de acuerdo a su Horizonte Institucional, basado en responsabilidad por la unidualidad de derechos y deberes, que tome iniciativas tendientes a mejorar las condiciones éticas y materiales que conlleven a la autoformación en el proceso de construcción de su proyecto de vida.

Debe ser autónomo en la resolución de conflictos; que sea autocrítico, respetuoso y conciliador.

ESTRUCTURA CURRICULAR

Ventas de productos y servicios

Nivel: técnico

ESTRATEGIA METODOLOGICA

Formación por proyectos centrada en tres procesos:

- ✓ Proceso formativo centrado en el aprendizaje en el estudiante (**colaborativo, autónomo**)
- ✓ Las competencias básicas, laborales y transversales (**aprendizajes significativos**)
- ✓ Uso de las **técnicas didácticas activas**, tales como método de proyecto, estudio de casos, juegos de simulación, etc.

PROGRAMA VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Módulos

- | | |
|---|-----------|
| ✓ Planeación de las actividades de mercadeo | 150 horas |
| ✓ Manejo de espacios comerciales | 190 horas |
| ✓ Análisis del comportamiento del mercado | 190 horas |
| ✓ Aplicación de técnicas de ventas | 105 horas |
| ✓ Salud ocupacional | 40 horas |
| ✓ Ética y transformación del entorno | 50 horas |

OCUPACIONES QUE PUEDE DESEMPEÑAR

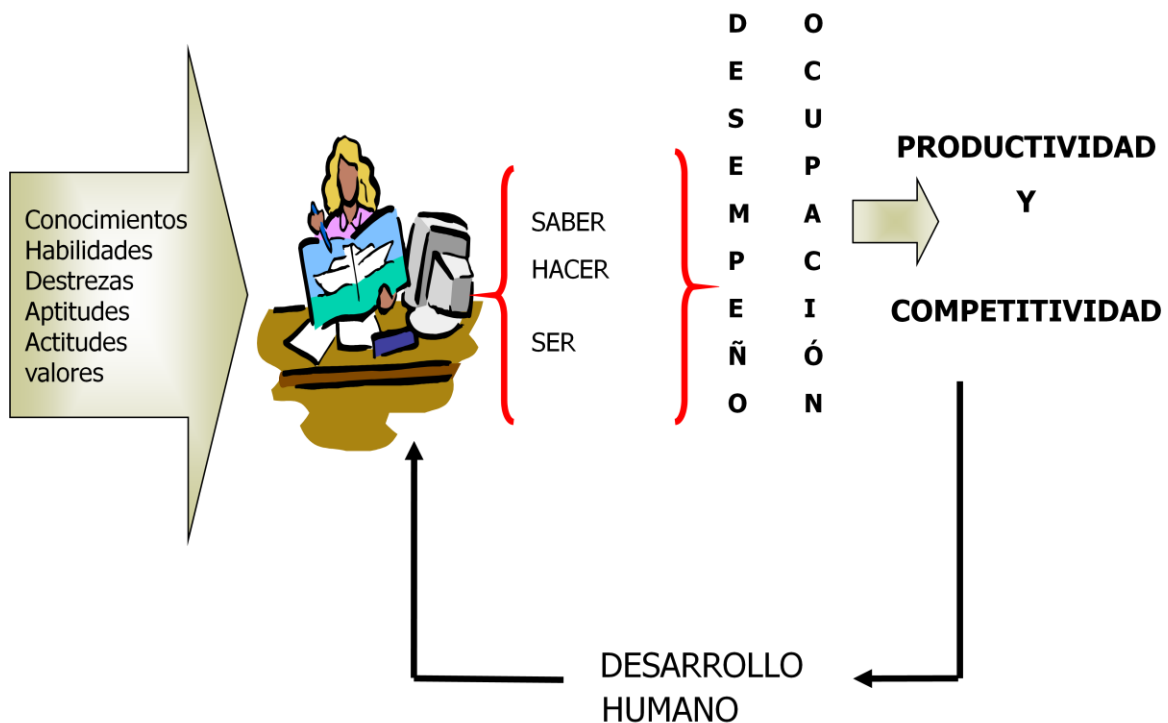
- ✓ Supervisor de ventas técnicas
- ✓ Supervisor de ventas
- ✓ Coordinador de ventas
- ✓ Coordinador comercial
- ✓ Supervisor de vendedores

COMPETENCIA LABORAL

Capacidad de una persona para aplicar

- ✓ *Conocimientos*
- ✓ *Habilidades*
- ✓ *Comportamientos*
- ✓ *Valores*
- ✓ *En el desempeño laboral*

FORMACION PROFESIONAL INTEGRAL CON BASE EN COMPETENCIAS LABORALES



NORMA DE COMPETENCIA LABORAL

Concepto

Estándares reconocidos por el sector productivo

- ✓ Los resultados que un trabajador debe lograr en su desempeño
- ✓ Los contextos en que este ocurre.
- ✓ Los conocimientos que debe aplicar
- ✓ Las evidencias que debe presentar para demostrar su competencia.