



# Comercio de productos mayoristas



## 01 **Presentación**

En este programa de formación desarrollarás habilidades y competencias propias de la comercialización de productos de consumo masivo, comunicación comercial, de interacción con los clientes, monitorear y hacer seguimiento, vender, negociar productos y prospectarlos de acuerdo con los segmentos objetivos y las estrategias de ventas.

Por lo que este técnico se focaliza en los temas de: logística de productos, mercados, identificación de clientes, servicios posventa y políticas de inclusión.

Este técnico tendrá una duración de 15 meses y se impartirá en modalidad 100% virtual. Gracias por hacer parte de los miles de colombianos que le apuestan al cambio.



[Clic para ver el video](#)



**Código**  
631104



**horas**  
2208



**Duración**  
15 Meses



**Modalidad**  
Virtual





## 02 Justificación del programa

El comercio mayorista en Colombia, acerca al mercado a un mundo empresarial más dinámico y competente, a estrategias de negociación, de inteligencia comercial, de *marketing* y juegan un papel importante a la hora de ser ese intermediario entre los productores y/o prestadores de servicio y el cliente final, siendo eje fundamental en la cadena de distribución. En la búsqueda del crecimiento y fortalecimiento del comercio mayorista, es necesario dinamizar sus procesos de negociación, sus técnicas de venta y un manejo idóneo de sus inventarios, dada las grandes cantidades que maneja no sólo de productos, sino también de información y es entonces donde es preciso formar personas con las aptitudes y actitudes que sean pilares para la operación correcta los procesos pertinentes que este campo de la economía requiere.

Por lo anterior, el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA, dentro de su oferta educativa, propone el programa de formación a nivel técnico laboral de Comercio de productos mayoristas, el cual responde a los requerimientos de las empresas dedicadas al comercio al por mayor y al por menor, que demandan personal técnico competente para desempeñar sus funciones de manera eficaz y acorde a las condiciones del mercado.

El programa de formación permite a quien en él se forme, desarrollar habilidades en las labores propias de la comercialización de productos de consumo masivo, comunicación comercial, de interacción con los clientes, monitorear y hacer seguimiento, vender, negociar productos y prospectarlos de acuerdo con los segmentos objetivos y las estrategias de ventas. Estas competencias adquiridas contribuirán a la mejora continua de un sistema organizacional para garantizar la relación con los clientes potenciales para el comercio de productos mayoristas pudiendo resolver problemáticas derivadas de la relación comercial, gestionar reporte de productos requeridos por el cliente y verificar disponibilidad de inventarios de la mercancía en bodega, pero sobre todo lograr el fortalecimiento entre el cliente y el proveedor de mercancías.





### 03 Competencias a desarrollar

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

**260101062** - Surtir productos según plan y técnicas de *merchandising*.

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

**240201530** - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

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

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

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

**210201501** - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.

**240201533** - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.

**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.

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

**240202501** - 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.

**999999999** - Aplicar en la resolución de problemas reales del sector productivo, los conocimientos, habilidades y destrezas pertinentes a las competencias del programa de formación asumiendo estrategias y metodologías de autogestión.







## **04 Perfil de ingreso**

- Nivel académico adecuado para caracterizar al aspirante de acuerdo con el perfil de egreso: básico secundaria, grado 9°. Requiere certificación académica.
- No requiere formación para el trabajo y desarrollo humano.
- Edad mínima definida por ley: 14 años.
- Superar prueba de aptitud y conocimiento.
- Considerando la legislación y normatividad SENA, el programa de formación posibilita el ingreso de personas con discapacidad. Resolución 1726 de 2014.
- Aspectos actitudinales, motivacionales o de interés: preferencia por trabajos que implican contacto e interacción con otras personas e interés por identificar y satisfacer las necesidades de los demás, con actitud proactiva, con iniciativa, abierto al cambio, orientado al detalle, organizado, dispuesto a respetar jerarquías y acatar órdenes y seguir instrucciones, dispuesto a cumplir normas, procedimientos, estándares y protocolos, dispuesto a colaborar y regular sus emociones en la interacción social.

## **05 Perfil de egreso**

El egresado del técnico laboral en Comercio de productos mayorista estará formado integralmente en atender clientes mayoristas y detallistas para determinar las características de la mercancía requerida, promover las ventas con los clientes mayoristas y detallistas, vender mercancías y servicios de acuerdo con plan promocional y protocolos de campaña, asesorar a los clientes sobre la gama de mercancías expuestas, precios, ventajas, usos, condiciones de entrega, garantías y cuidados, elaborar cotizaciones, convenir plazos de crédito, garantías y fechas de entrega; de igual manera estará en capacidad de organizar una unidad de negocio o ser un emprendedor independiente, aportando a su comunidad en la orientación técnica de unidades productivas en cuanto a la responsabilidad e inclusión social.





Se caracterizará, además, por ser una persona íntegra, competente, capaz de colaborar con equipos de trabajo generando espacios de reflexión y aprendizaje de acuerdo con objetivos establecidos, con la habilidad de resolver problemas o situaciones de diversa índole, actuando de forma comprometida con la organización y el entorno.

## 06 Estrategia metodológica

Centrada en la construcción de autonomía para garantizar la calidad del estudio 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 la utilización de las tecnologías de la información y la comunicación, integradas, en ambientes abiertos y pluritecnológicos 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 quehacer 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.**

Además, la estrategia promueve el trabajo autónomo; también se presentan las prácticas actuales en atención integral al cliente, relacionada con la especialidad y en proyección al resultado del análisis de las técnicas desarrolladas.

Las técnicas didácticas activas, a utilizar, son las acordes con los procesos de enseñanza-aprendizaje de la modalidad virtual como: estudios de casos, método de preguntas, portafolios, demostraciones e ilustraciones que logren apropiarse en el aprendiz, los conocimientos para completar las competencias definidas en el programa.

