TALLER 6 – MERCADEO

Proyectemos el mercado



Aprendiz una vez de lectura a la guía de aprendizaje y al material de apoyo enviado por whatsapp en donde encuentra conceptos que le van a ayudar en la culminación exitosa de este taller , usted puede dar inicio a este y posterior envió por el whatsapp del grupo o correo electrónico de la instructora (amprohin@misena.edu.co)

ACTIVIDAD 1:

Según lo que he aprendido hasta ahora, voy a realizar mis conclusiones teniendo en cuenta cada aspecto del siguiente cuadro:

- OPORTUNIDADES: (Aspectos del entorno favorables para mi empresa)

_____
_____
_____
_____

- AMENAZAS: (Aspectos del entorno desfavorables para mi empresa)

_____
_____
_____
_____

- FORTALEZAS: (Aspectos de mi empresa que son positivos y que puedo aprovechar)

_____
_____
_____
_____

- DEBILIDADES: Aspectos de mi empresa que no me son favorables y debo mejorarlas)

_____
_____
_____
_____

- METAS: (Que cosas debo hacer y cumplir en los próximos meses a fin de progresar en mi mercado)

_____
_____
_____
_____

ACTIVIDAD 2:

Practicaré todo lo que he aprendido de la Mezcla de Mercadeo:
1. PRODUCTO: Los productos que según estudio compran más mis Clientes son:

_____
_____

2. Las marcas y productos preferidos por mis clientes son:

_____
_____

3. PRECIO: Comparo los precios de mis productos de más venta con los de la Competencia. Luego analizo que producto me favorece mas en la unidad productiva

PRODUCTO	MIS PRECIOS	PRECIOS DE LA COMPETENCIA

4. Analizo cuál de los diferentes Canales de Distribución es el que más ventas me produce es menos costoso para mí y lo comparo con mi Competencia:

_____
_____

5. Identifico los distintos medios de Comunicación utilizados por mi competencia y decido cual usar según su efectividad y su costo.

MEDIO DE COMUNICACIÓN	COSTO	EFECTIVIDAD		
		EXCELENTE	BUENA	REGULAR

ACTIVIDAD 3:

Basado en los resultados del anterior análisis, reconozco mis FORTALEZAS y mis DEBILIDADES frente a mi competencia, entonces busco soluciones para saber:

QUÉ CORREGIR:

_____
_____
_____

QUÉ MEJORAR:

_____
_____
_____

QUÉ MANTENER:

_____
_____
_____

Mucho Ánimo y adelante.

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co cel.: 3214907002

TALLER 7 – MERCADEO

LAS VENTAS



Aprendiz una vez de lectura a la guía de aprendizaje y al material de apoyo enviado por WhatsApp en donde encuentra conceptos que le van a ayudar en la culminación exitosa en la realización de este taller , usted puede dar inicio a este taller 7 y posterior envió por el WhatsApp del grupo o correo electrónico de la instructora (amprohin@misena.edu.co)o por el WhatsApp personal 3214907002

Aprendiz de respuesta a los tres puntos de color azul

¿Qué es una venta?

Ventas son las actividades realizadas para incentivar potenciales clientes a realizar una determinada compra. El concepto de ventas es muy amplio, pero básicamente consiste en el acto de negociación en el cual una parte es el vendedor y la otra el comprador.

1. Defina con sus propias palabras ¿qué significa hacer una venta?

Para saber cómo comenzar en un nuevo trabajo en el área de ventas Se trata de no tener miedo porque, si vas a tenerlo, estarás atascado de manera permanente en el “qué va a decir el cliente”. No tengas miedo; lo peor que puede suceder es que no te compren. En ese caso, lo haces todo otra vez, pero sin temor.» debemos llegar con poder y decisión y convicción esa persona es tu meta … piensa …” yo estoy ahí porque soy bueno para este trabajo”…

Las técnicas de negociación que podríamos utilizar son:

- ✓ Intenta negociar
- ✓ Debes convertirte en un buen oyente
- ✓ Tienes que planificar la negociación
- ✓ Pide mucho y ofrece poco, para que la otra persona empiece a ofrecer y al ofrecer esta siempre se amolde a lo que está negociando

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co cel.: 3214907002

- ✓ Justifica tu oferta
- ✓ Tienes que ser paciente
- ✓ No aceptes la primera oferta
- ✓ Nunca de más, gratis, debes negociar si compra.
- ✓ Guarda un pequeño alago para el final para reforzar “que bien por el producto que está comprando” Siempre otra alternativa o se tiene un plan A y un plan B, un AZ bajo tu manga.

2. ¿Qué técnicas de negociación pueden poner en práctica en su unidad productiva?

La de la oferta (vendedores) y la de la demanda (compradores)

- La oferta: Como lo dice la misma palabra algo que ofrecemos a otra persona, cliente o empresa.
- La Demanda: Lo que consumimos es la demanda cuando compramos algo

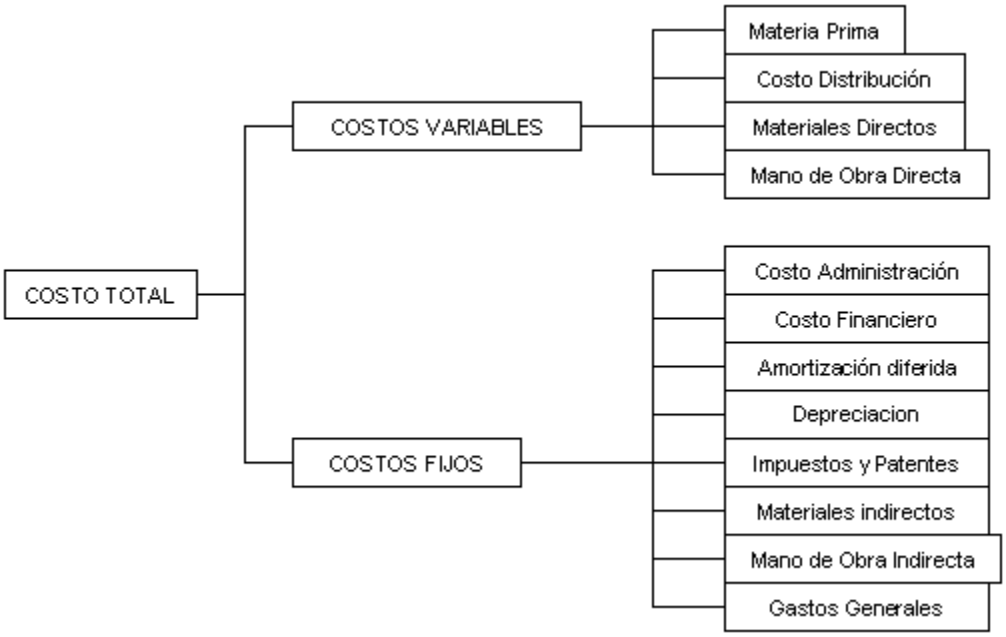
3. Defina con sus propias palabras que entiende por oferta y demanda

Mucho Ánimo y adelante.

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co cel.: 3214907002

TALLER 8– EMPRESRIAL

LOS COSTOS



Aprendices, espero que todos se estén cuidando juiciosos en la casa junto a sus familias, no olvide lavarse las manos varias veces al día.

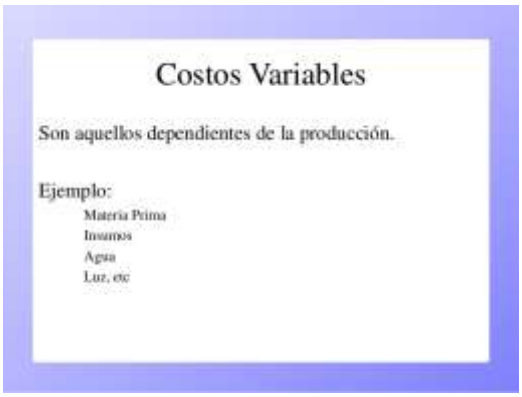
Recordemos que los costos se dividen dos clases: Los costos variables y los costos fijos, como aparece en la imagen anterior.

Hoy practicaremos el costo variable y para llenar los costos variables seguiremos los siguientes pasos:

1. Consigno los datos correspondientes al encarecimiento de la hoja, como son, el nombre y referencia del producto, unidad de costeo, precio de venta de la unidad de costeo, y unidades vendidas cada mes
2. Anoto la información correspondiente a las casillas A, B, C y D
3. Para cada materia prima multiplico: el costeo por unidad por el número de unidades utilizadas en la fabricación del producto o sea las casilla CxD y anoto el resultado de la multiplicación en la casilla E
4. Sumo los valores de la casilla E, para obtener el costo total de la materia prima utilizada y lo anoto en la casilla F
5. Anoto los otros costos variables por unidad de costeo, en sus respectivos espacios
6. Sumo los otros costos variables para obtener su valor total y lo anoto en la casilla G

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co

7. Sumo el costo total de la materia prima utilizada más el total de otros costos variables, para conocer el COSTO VARIABLE TOTAL del producto y lo anoto en la casilla H



Nota importante: El empresario debe saber siempre cuántas unidades se utilizan en ese momento. Si se trabaja con los datos antiguos, los costos no resultan correctos.

Actividad 1: En el cuadro siguiente encuentra parte de la explicación en donde usted debe calcular los **costos variables totale**s de su unidad productiva siguiendo los pasos anteriormente explicados.

COMO LLENAR HOJA DE COSTO VARIABLE				
Nombre del product			**unidad de costo:**	
Referencia:				
Precio de venta : $			**unidades vendidas en el mes:**	
MATERIA PRIMA	UNIDAD DE COMPRA	COSTO POR UNIDAD	UNIDADES UTILIZADAS	COSTO TOTAL
A	B	C	D	E
Lista de las materias primas utilizadas en la fabricacion del producto	La unidad con la cual compro cada materia prima: •Unidad •Metro •Kilo •Arroba •Bulto, etc	El precio por unidad de cda materia prima de acuerdo con la ultima factura	El numero de unidades de cada materia prima utilizadas en la fabricacion de la unidad de costeo	El costo total de cada materia prima utilizada en la fabricacion de la unidad de costeo
COSTO TOTAL DE LAS MATERIA PRIMAS →				F
OTROS COSTOS VARIABLES	• Mano de obra al destajo			
	• Empaques			
	• Comisiones por ventas			
TOTAL DE OTROS COSTOS VARIABLES →				G
COSTO VARIABLE TOTAL (Materias primas+otros costos variables) →				H
Responsables de la elaboracion del documento:				
Fecha:				

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co

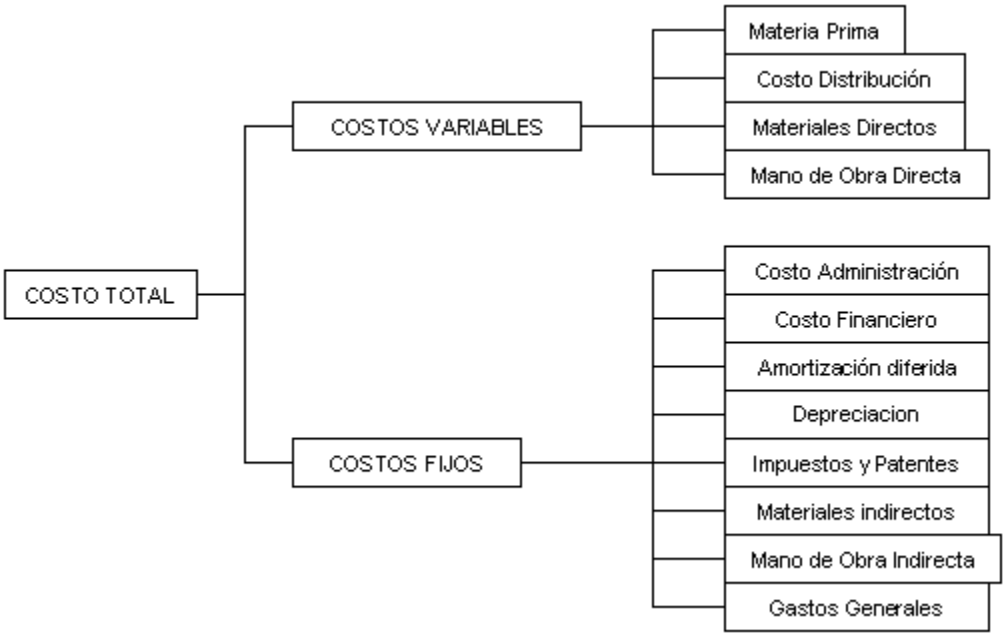
Nota : **este trabajo lo pueden realizar en grupos de tres , pero me informan que personas comprenden el grupo además de decirme de donde me envían pues tengo muchos grupos y así poder identificarlos claramente**

Mucho Ánimo y adelante**.**

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co

TALLER 8– EMPRESRIAL

LOS COSTOS



Aprendices, espero que todos se estén cuidando juiciosos en la casa junto a sus familias, no olvide lavarse las manos varias veces al día.

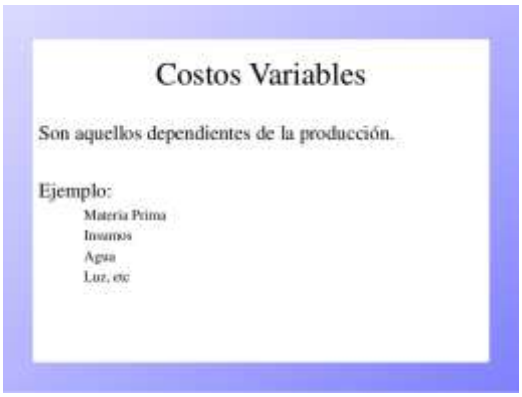
Recordemos que los costos se dividen dos clases: Los costos variables y los costos fijos, como aparece en la imagen anterior.

Hoy practicaremos el costo variable y para llenar los costos variables seguiremos los siguientes pasos:

1. Consigno los datos correspondientes al encarecimiento de la hoja, como son, el nombre y referencia del producto, unidad de costeo, precio de venta de la unidad de costeo, y unidades vendidas cada mes
2. Anoto la información correspondiente a las casillas A, B, C y D
3. Para cada materia prima multiplico: el costeo por unidad por el número de unidades utilizadas en la fabricación del producto o sea las casilla CxD y anoto el resultado de la multiplicación en la casilla E
4. Sumo los valores de la casilla E, para obtener el costo total de la materia prima utilizada y lo anoto en la casilla F
5. Anoto los otros costos variables por unidad de costeo, en sus respectivos espacios
6. Sumo los otros costos variables para obtener su valor total y lo anoto en la casilla G

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co

7. Sumo el costo total de la materia prima utilizada más el total de otros costos variables, para conocer el COSTO VARIABLE TOTAL del producto y lo anoto en la casilla H



Nota importante: El empresario debe saber siempre cuántas unidades se utilizan en ese momento. Si se trabaja con los datos antiguos, los costos no resultan correctos.

Actividad 1: En el cuadro siguiente encuentra parte de la explicación en donde usted debe calcular los **costos variables totale**s de su unidad productiva siguiendo los pasos anteriormente explicados.

COMO LLENAR HOJA DE COSTO VARIABLE				
Nombre del product			**unidad de costo:**	
Referencia:				
Precio de venta : $			**unidades vendidas en el mes:**	
MATERIA PRIMA	UNIDAD DE COMPRA	COSTO POR UNIDAD	UNIDADES UTILIZADAS	COSTO TOTAL
A	B	C	D	E
Lista de las materias primas utilizadas en la fabricacion del producto	La unidad con la cual compro cada materia prima: •Unidad •Metro •Kilo •Arroba •Bulto, etc	El precio por unidad de cda materia prima de acuerdo con la ultima factura	El numero de unidades de cada materia prima utilizadas en la fabricacion de la unidad de costeo	El costo total de cada materia prima utilizada en la fabricacion de la unidad de costeo
COSTO TOTAL DE LAS MATERIA PRIMAS →				F
OTROS COSTOS VARIABLES	• Mano de obra al destajo			
	• Empaques			
	• Comisiones por ventas			
TOTAL DE OTROS COSTOS VARIABLES →				G
COSTO VARIABLE TOTAL (Materias primas+otros costos variables) →				H
Responsables de la elaboracion del documento:				
Fecha:				

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co

Nota : **este trabajo lo pueden realizar en grupos de tres , pero me informan que personas comprenden el grupo además de decirme de donde me envían pues tengo muchos grupos y así poder identificarlos claramente**

Mucho Ánimo y adelante**.**

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co