INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

1. DATOS GENERALES

Programa de Formación:	63110176. V1. FORTALECIMIENTO EN COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES.
Proyecto Formativo:	N.A.
Fase Proyecto	1. PLANEAR LA EMPRESA O UNIDAD PRODUCTIVA.
Aprendiz:	KALDRING HELENA AMAYA MOLINA
No. ficha:	2378084
Resultado de aprendizaje	26010107101 Desarrollar estrategias de ventas para aplicarlas en la negociación, teniendo en cuenta los perfiles de los clientes.
Actividad de Aprendizaje:	Identificar a clientes actuales y potenciales que poseen el perfil.
Evidencia de Producto	Registro de la caracterización del mercado: tipos de clientes, segmentación del mercado de empresas, segmentación de la población, comportamiento de consumo de clientes actuales y potenciales.
Criterios de Evaluación: Caracteriza el mercado de los clientes actuales y potenciales.	

2. LISTA DE CHEQUEO

No.	VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO	AUTO EVALUACION CUMPLE		HETERO EVALUACIÓN CUMPLE		Observaciones
		SI	NO	SI	NO	
1.	Identifica a los clientes actuales y potenciales en la Ficha de caracterización del mercado.	X		X		
2.	Registra sus apreciaciones en la Ficha de caracterización atendiendo a las directrices.	X		X		
3.	Asume el desarrollo de las acciones con actitud de disposición y entusiasmo.	X		X		
4.	Aporta al desarrollo de las acciones de equipo con pertinencia y oportunidad	X		X		

3. EVALUACIÓN:
Observaciones: Reconoce e Identifica sus clientes Actuales y Potenciales
Juicio de Valor: Cumple.

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

1. DATOS GENERALES

Programa de Formación:	63110176. V1. FORTALECIMIENTO EN COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES.
Proyecto Formativo:	N.A.
Fase Proyecto	1. PLANEAR LA EMPRESA O UNIDAD PRODUCTIVA.
Aprendiz:	AMAURI DE JESUS CARRILLO ARCINIEGAS
No. ficha:	2378084
Resultado de aprendizaje	26010107101 Desarrollar estrategias de ventas para aplicarlas en la negociación, teniendo en cuenta los perfiles de los clientes.
Actividad de Aprendizaje:	Identificar a clientes actuales y potenciales que poseen el perfil.
Evidencia de Producto	Registro de la caracterización del mercado: tipos de clientes, segmentación del mercado de empresas, segmentación de la población, comportamiento de consumo de clientes actuales y potenciales.
Criterios de Evaluación: Caracteriza el mercado de los clientes actuales y potenciales.	

2. LISTA DE CHEQUEO

No.	VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO	AUTO EVALUACION CUMPLE		HETERO EVALUACIÓN CUMPLE		Observaciones
		SI	NO	SI	NO	
1.	Identifica a los clientes actuales y potenciales en la Ficha de caracterización del mercado.	X		X		
2.	Registra sus apreciaciones en la Ficha de caracterización atendiendo a las directrices.	X		X		
3.	Asume el desarrollo de las acciones con actitud de disposición y entusiasmo.	X		X		
4.	Aporta al desarrollo de las acciones de equipo con pertinencia y oportunidad	X		X		

3. EVALUACIÓN:
Observaciones: Reconoce e Identifica sus clientes Actuales y Potenciales.
Juicio de Valor: Cumple.

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

1. DATOS GENERALES

Programa de Formación:	63110176. V1. FORTALECIMIENTO EN COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES.
Proyecto Formativo:	N.A.
Fase Proyecto	1. PLANEAR LA EMPRESA O UNIDAD PRODUCTIVA.
Aprendiz:	JULIA ROSA DURAN BAQUERO
No. ficha:	2378084
Resultado de aprendizaje	26010107101 Desarrollar estrategias de ventas para aplicarlas en la negociación, teniendo en cuenta los perfiles de los clientes.
Actividad de Aprendizaje:	Identificar a clientes actuales y potenciales que poseen el perfil.
Evidencia de Producto	Registro de la caracterización del mercado: tipos de clientes, segmentación del mercado de empresas, segmentación de la población, comportamiento de consumo de clientes actuales y potenciales.
Criterios de Evaluación: Caracteriza el mercado de los clientes actuales y potenciales.	

2. LISTA DE CHEQUEO

No.	VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO	AUTO EVALUACION CUMPLE		HETERO EVALUACIÓN CUMPLE		Observaciones
		SI	NO	SI	NO	
1.	Identifica a los clientes actuales y potenciales en la Ficha de caracterización del mercado.	X		X		
2.	Registra sus apreciaciones en la Ficha de caracterización atendiendo a las directrices.	X		X		
3.	Asume el desarrollo de las acciones con actitud de disposición y entusiasmo.	X		X		
4.	Aporta al desarrollo de las acciones de equipo con pertinencia y oportunidad	X		X		

3. EVALUACIÓN:

Observaciones: Reconoce e Identifica sus clientes Actuales y Potenciales.

Juicio de Valor: Cumple.