



**GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
PROCEDIMIENTO DESARROLLO CURRICULAR
GUÍA DE APRENDIZAJE**

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENIZAJE

- Programa de Formación : **Tecnólogo en Organización de Eventos**
- Código : 122811
- Nombre del Proyecto: **Diseñar productos y/o servicios con características innovadores orientados al mejoramiento de la oferta comercial de la industria de los eventos.**
- **Código: 375064**
- Fase del Proyecto: Ejecución
- Actividad de Proyecto: Realizar eventos de presentación y lanzamiento del producto final del proyecto.
- Competencia: **260101007** – Manejar contactos comerciales de acuerdo con las actividades de mercadeo.

Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

4. Seleccionar los proveedores y contratistas de los catálogos y listas maestras, teniendo en cuenta las políticas, criterios de selección y los productos y servicios que se comercializan.

5. Negociar los espacios y zonas de exhibición de acuerdo con las características del evento y políticas de la organización.

- Duración de la Guía: 40 **Horas**

2. PRESENTACION

En el proceso de desarrollo de un evento es necesario reconocer la importancia que tiene el manejo de los proveedores y la negociación que se genera con ellos y los demás proveedores involucrados en la producción del evento.

En cuanto al manejo de los proveedores vamos a encontrar una guía muy detallada sobre algunos procedimientos relacionados con la selección de proveedores que tiene aplicación a cualquier empresa o unidad de negocio. A partir de caso de aplicación y talleres podrán apropiarse de forma más fácil cada uno de los conceptos.

En relación a la Negociación encontraremos dos documentos que abordan el proceso de negociación no solo con el cliente tradicional sino en procesos de empresa a empresa, a partir de estas lecturas el aprendiz debe lograr identificar las claves del éxito en los procesos de negociación.



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
Procedimiento de Desarrollo Curricular
GUÍA DE APRENDIZAJE

En el material de apoyo y otras actividades nos permitirán dar respuesta a las siguientes interrogantes: ¿Cuáles son los criterios más importantes en el proceso de selección de proveedores?, ¿Por qué es necesario identificar un procedimiento para la selección de proveedores?, ¿Qué papel juega la negociación en la producción de un evento?

Estimado aprendiz, lo invito a realizar esta guía de aprendizaje con gran empeño y dedicación y a entregar todas las evidencias de aprendizaje planteadas en esta guía.

3. FORMULACION DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de Reflexión inicial.

1. Imagine que usted es gerente de un negocio en el sector que está analizando en su proyecto.
o ¿Qué materias primas, suministros, equipos, herramientas o servicios necesitaría para producir el bien o prestar el servicio?
o ¿Quiénes podrían proveérselas?
o ¿Qué factores debería tomar en cuenta para la selección de los proveedores de dichos bienes o servicios?
o ¿Cómo cree que podría sacar el mayor provecho a las relaciones con los proveedores? o ¿Cómo cree que podría evaluar el impacto de las relaciones con los proveedores?
o ¿Cómo cree que se puede negociar de la mejor forma, descuentos, calidad, formas de pago, relaciones públicas, material de apoyo etc.?

Una vez realizado el análisis y valoración de ofertas debemos visitar al proveedor o proveedores preseleccionados. La visita se hace necesaria debido a factores específicos del producto y del proveedor ¿Qué factores son estos? Razone la respuesta.

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.

Actividad No. 1: Búsqueda, selección y evaluación de proveedores

Realice lectura del artículo: SELECCIÓN DE PROVEEDORES UNA APROXIMACIÓN AL ESTADO DEL ARTE. De los autores: William Ariel Sarache Castro, Omar Danilo Castrillón Gómez, Luisa Fernanda Ortiz Franco. Con base a la lectura de este artículo realice un cuadro sinóptico que muestre en enfoque propuesto para abordar un proceso de gestión de proveedores en una empresa de organización de eventos. abastecimiento, éstos son los siguientes aspectos:

- ☑ La estrategia y los criterios para la selección de los proveedores.
- ☑ Métodos de selección de proveedores.



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
Procedimiento de Desarrollo Curricular
GUÍA DE APRENDIZAJE

•Realizar en GAES (GRUPO AUTONOMO DE ESTUDIO) un informe que contenga los siguientes aspectos, tome en cuenta , las indicaciones por parte de los instructores técnicos:

La caracterización de los proveedores, con los datos que considere pertinentes para su proyecto. (razón social, dirección, teléfonos, nombre del responsable o representante legal, tipos y características de los productos y/o servicios, medidas, volúmenes, transporte, costos, formas de pago, Etc)

Realizar una base de datos de proveedores, clasificados según líneas de productos, políticas comerciales, normas legales vigentes y nivel de servicio.

Actividad No. 2: Reconoce el concepto de planimetría y su aplicación en los eventos. (2 Horas).

Realice la lectura del LMS de los archivos denominados: *Conceptos Planimetría y Planimetría de Muestra*, Elabore una propuesta de distribución de espacios para El Evento dado por el instructor, Una vez realizada la planimetría. Subirla a la plataforma para tal fin. Establezca con el instructor las fechas y condiciones necesarias para la presentación de esta evidencia.

Actividad No. 3: Identifica las técnicas de negociación y su aplicación tanto a nivel nacional como internacional. (12 Horas)

Realice la lectura del LMS del Archivo denominado, *Conceptos, Técnicas de Negociación y Técnicas De Negociación*. En la sesión , en forma individual participara en el foro programado en la sesión de formación bajo el nombre: **Técnicas de Negociación**.

Recuerde que el foro debe estar soportado por los documentos de apoyo y la referencias de consulta adicional que considere necesarias.

Luego, Realice la lectura del LMS del archivo denominado, Protocolo negocios internacionales.

En sesión presencial realice una simulación de los protocolos para negociar con clientes de otros países.

Establezca con el instructor los medios, condiciones y fecha en la cual debe presentar esta evidencia.

3.1 Actividades de transferencia del conocimiento.

Actividad No. 8: Aplica los conceptos de la guía a su proyecto. (6 Horas)

A partir de los conceptos vistos en las actividades anteriores, elabore un documento que contenga:

1. La descripción del proceso a seguir para la búsqueda y selección de proveedores requeridos en su proyecto. (aplicar cada uno de los ítems descritos en el material de apoyo).
2. La caracterización de un evento que con su equipo de trabajo que estaría en posibilidad de producir.
3. La planimetría adecuada para el manejo de los espacios de acuerdo a las características del evento.
4. La descripción de las técnicas o características de negociación que considere más importantes a incluir en su actuar comercial.



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
Procedimiento de Desarrollo Curricular
GUÍA DE APRENDIZAJE

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento :		
Caso practico perfil selección proveedores	Expone adecuadamente los criterios para seleccionar proveedores	Lista chequeo
Foro	Explica adecuadamente los conceptos de negociación	Lista de chequeo
Evidencias de Desempeño		
Presentación de Selección de proveedores de acuerdo a su proyecto	Selecciona los proveedores y contratistas de los catálogos y listas maestras, teniendo en cuenta las políticas, criterios de selección y los productos y servicios que se comercializan	Lista chequeo
Simulación de negociación	Negocia los espacios y zonas de exhibición de acuerdo con las características del evento y políticas de la organización	Lista chequeo
Evidencias de Producto:	Entrega taller práctico resuelto	Cuestionario
<i>taller práctico: Búsqueda y Selección de Proveedores</i>	Entrega propuesta de distribución de espacios para un evento.	Lista chequeo



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
Procedimiento de Desarrollo Curricular
GUÍA DE APRENDIZAJE

Conceptos Planimetría y Planimetría de Muestra		
---	--	--

5. GLOSARIO DE TERMINOS:

PORTAFOLIO DE PRODUCTOS. Conjunto de productos fabricados por una misma empresa.

PRODUCTO. Cualquier elemento tangible o intangible que puede ofrecerse a un mercado para su atención, adquisición, uso o consumo.

MAYORISTA. Empresa o individuo dedicado al mayoreo de productos.

GARANTÍA. Seguridad dada al cliente que cubre un periodo fijo de tiempo y certifica que el fabricante o el detallista sustituirán un producto o concederá una devolución plena si el producto resulta defectuoso o no llena las condiciones estipuladas por el fabricante.

DESCUENTO COMERCIAL. Reducción en precio que se hace a una persona u empresa, que forma parte del canal de mercadeo por sus servicios de mercadeo y venta.

DESCUENTO POR COMPRAS AL CONTADO. Cantidad de dinero que el vendedor asigna al comprador para deducir del precio de los bienes o servicios por pronto pago.

DESCUENTO POR VOLUMEN. Reducción en el precio cuando se compran grandes cantidades de un producto.

PROVEEDOR: Es la persona que surte a otras empresas con existencias necesarias para el desarrollo de la actividad

PROCESO DE CONTRATACIÓN : Conjunto de actos y actividades, y su secuencia, adelantadas por la Entidad Estatal desde la planeación hasta el vencimiento de las garantías de calidad, estabilidad y mantenimiento, o las condiciones de disposición final o recuperación ambiental de las obras o bienes o el vencimiento del plazo, lo que ocurra más tarde.

ACUERDO: trato al cual llegan las partes implicadas en una negociación.

CONCESIÓN: renuncia de algún concepto que un negociador hace en beneficio de la otra parte.

COTIZAR: transmitir el valor del precio de los productos o servicios a los clientes.

CRITERIO: norma, regla o pauta de comportamiento y relación.



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
Procedimiento de Desarrollo Curricular
GUÍA DE APRENDIZAJE

CRITERIO DE DECISIÓN: conjunto de reglas o normas que permiten adoptar decisiones para la solución de un determinado problema.

CRITERIO OBJETIVO: normas o reglas que utilizan los negociadores para conciliar los intereses contrapuestos y poder distribuir equitativamente el valor creado en la negociación.

INTERESES: NECESIDADES, las preocupaciones, los deseos y los temores que subyacen en las posiciones encontradas. Son las motivaciones intangibles que llevan asumir las posiciones. Sustentan las posiciones. Definen el problema.

NECESIDAD: carencia que nos impulsa a actuar

NEGOCIACIÓN: Proceso mediante el cual dos o más partes, con intereses comunes y contrapuestos, ceden en sus pretensiones para alcanzar un acuerdo beneficioso para todos.

POSICIÓN: Postura de condiciones que presenta cada negociador en la negociación. Cosas concretas.

PROPUESTA: Proposición de condiciones comerciales para influir al comprador para cerrar la venta o alcanzar el acuerdo.

6. REFERENTES BIBLIOGRAFICOS

- Marketing – Philip Kotler y Gary Armstrong
Editorial Pearson Educación – Decima Edición
- Fundamentos de Marketing – William J. Stanton
Editorial McGraw Hill – Segunda Edición
- Marketing Decisiones y Conceptos Básicos
William M. Pride y O.C. Ferrell – Nueva Editorial
Interamericana



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
Procedimiento de Desarrollo Curricular
GUÍA DE APRENDIZAJE

- http://prezi.com/up-7_izk0fnv/montaje-exhibiciones-comerciales/
- <http://fbusiness.wordpress.com/2009/07/06/tecnicas-de-negociacion-las-claves-para-una-negociacion-de-exito/>
- http://issuu.com/marianabustamante/docs/manual_de_montaje (Montaje de Modulos)
- www.marketing-xxi.com

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	WILSON RICARDO PINILLOS CASTILLO	INSTRUCTOR	CNHTyA	

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	MARTHA LUCIA URQUIJO	INSTRUCTOR	CNHTyA		ACTUALIZACIÓN



**GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
PROCEDIMIENTO DESARROLLO CURRICULAR
GUÍA DE APRENDIZAJE**