



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Fortalecimiento en mercadeo y ventas
- Código del Programa de Formación: 62330031 V2
- Competencia: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: Estructurar oferta comercial teniendo en cuenta estrategias y proceso de ventas.
- Duración de la Guía: 32 horas



2. PRESENTACIÓN

Bienvenido(a) estimado Aprendiz al programa de formación FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS. En esta unidad abordaremos las temáticas que aportan saberes y herramientas de aprendizaje para el desarrollo de habilidades que les brinden un panorama mas amplio acerca del mercado y sus componentes teniendo en cuenta el comportamiento de la oferta y la demanda en los productos y/o servicios que satisfagan la necesidad del cliente, y de esta manera se logre potencializar el ejercicio económico de las unidades productivas.

1

Con la aplicación de esta guía se conocerán los conceptos básicos del mercadeo, se aprenderá a estructurar la oferta comercial teniendo en cuenta estrategias y el proceso de ventas.



3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 ACTIVIDAD SABERES PREVIOS

Con el acompañamiento del instructor se aplicara la ficha S.Q.A.(¿Qué Sé?, ¿Qué Quiero Saber?, ¿Qué Aprendí?), la cual permitirá conocer el concepto individual de los aprendices acerca de LA OFERTA COMERCIAL Y EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS O SERVICIOS PARA LA EMPRESA, logrando así generar un grupo de discusión que nos permita llegar a la construcción del concepto de manera grupal.

3.2 ACTIVIDADES DE CONTEXTUALIZACIÓN Y RECONOCIMIENTO DE CONCEPTOS

Guiado por el instructor y el material de apoyo basado en referentes teóricos se abordaran los conceptos de VENTAS, NEGOCIACION, CANALES DE COMUNICACION, OFERTA COMERCIAL, PORTAFOLIO DE PRODUCTOS O SERVICIOS, los resultados obtenidos en la sesión serán socializados en el aula.

3.3 ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO (CONCEPTUALIZACIÓN Y TEORIZACIÓN)

Se realizaran sesiones en donde se trabajarán los siguientes temas:

- Ventas
- Negociación
- Canales de comunicación con el cliente
- Oferta comercial
- Portafolio de productos o servicios

Actividades a realizar:

- Una vez se hayan explicado los conceptos mencionados anteriormente, realizaremos una mesa redonda donde se hablará sobre los temas aprendidos en la sesión de trabajo y su aplicación en las empresas.

3.4. ACTIVIDADES DE TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO.

Se realizaran sesiones en donde se trabajaran los siguientes temas:

- Pitch (presentación de la empresa, producto o servicio)
- Ventas
- Negociación
- Oferta comercial
- Portafolio de productos o servicios

Actividades a realizar:

- Con el acompañamiento del instructor y en grupos de trabajo los aprendices deberán desarrollar una oferta comercial basada en un ejemplo de requerimientos de un cliente, dicha propuesta se centrará en los puntos que consideren más importantes para el cliente.
- Los aprendices elaborarán un boceto del portafolio de productos o servicios de la empresa para esto se deberán realizar las siguientes actividades:
 1. Realizar una descripción clara de la empresa.
 2. Tener clara información de contacto de la empresa.
 3. Definir la propuesta de valor de la empresa
 4. Definir que productos y servicios tiene la empresa
 5. Utilizar fotos de sus productos o imágenes representativas de sus servicios.
 6. Realizar una descripción corta de cada uno de sus productos o servicios.
- Se realizará un taller escrito en grupos de trabajo en donde los aprendices responderán preguntas sobre las temáticas trabajadas y su importancia en las empresas.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento	Desarrolla a cabalidad las actividades y ejercicios establecidos.	Taller
Evidencias de Desempeño	Identifica los conceptos de oferta comercial y portafolio de productos.	Participación
Evidencias de Producto:	Elabora la oferta comercial y portafolio de productos de acuerdo a las necesidades del cliente y del mercado.	Ejercicios practicos
		Lista de chequeo

GFPI-F-135 VO



5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Mercadeo: son todos los procesos necesarios para negociar y vender nuestros productos en el mercado.

Mercado: es una forma de organizar un conjunto de acciones y procesos a la hora de crear un producto “para crear, comunicar y entregar valor a los clientes, y para manejar las relaciones” y su finalidad es beneficiar a la organización satisfaciendo a los clientes.

Cliente: Un cliente es una persona o entidad que compra los bienes y servicios que ofrece una empresa.

Oferta comercial: documento en el que una empresa o persona propone a otra, algún plan u oferta de los productos y servicios que tiene a la venta.

Portafolio de productos: grupo de productos o servicios que una empresa ofrece a toda su audiencia. Deben estar agrupados en categorías o en líneas.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

IICA (s.f.). Manual del mercaderero. Recuperado de: <http://repiica.iica.int/docs/B4165e/B4165e.pdf>

Cámara de Comercio de Bogotá (2020). Marketing estratégico.

Neoattack (2020). Portafolio. Recuperado de: <https://neoattack.com/neowiki/portafolio/>

Gerencie (2020). Oferta comercial o propuesta comercial.

Emprende pyme (2017). Propuesta comercial. Recuperado de: <https://www.emprendepyme.net/propuesta-comercial.html>

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Fabian Andres Castillo Cepeda	Instructor	Centro de comercio y Servicios SENA regional cauca	19/02/2022

GFPI-F-135 V01



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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					