1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Mercadeo: Conceptualización, Metodología y Aplicabilidad.
- **Código del Programa de Formación:** 62330147.
- **Nombre del Proyecto:** N/A.
- **Fase del Proyecto:** N/A.
- **Actividad de Proyecto:** N/A.
- **Competencia:** 260101011 - Determinar oportunidades de mercado de acuerdo con la situación y comportamiento de los entornos de la organización.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:** 260101011/01 - Diagnostica la organización teniendo en cuenta el macro y micro entorno y su incidencia en el mercado.
- **Duración de la Guía:** 10 Horas.

2. PRESENTACIÓN

Implementar nuevas y efectivas estrategias de marketing, a partir de las necesidades y deseos del cliente, es un aspecto clave en la actividad mercantil de hoy, cada día más globalizada, exigente y competitiva.

Con esta premisa, iniciamos una serie de ejercicios, compilados en esta primera guía de aprendizaje, en los cuales analizaremos las bases del proceso evolutivo del marketing y sus conceptos básicos lo que le permitirá proyectar un mercado, teniendo en cuenta las tendencias o enfoques actuales. La intencionalidad de los ejercicios propuestos a continuación, es que logre diagnosticar el área comercial de la organización de acuerdo con su macro y micro entorno, al igual que su incidencia en el mercado.

Para el efectivo diligenciamiento de estos ejercicios es necesario que usted revise, estudie y se apropie de los conocimientos expuestos en los materiales del programa. También lo invitamos a realizar consultas adicionales, en nuestro sistema de bibliotecas.

Para comenzar, lo invitamos a realizar las siguientes actividades iniciales:

- Actualización de datos del aprendiz, para lo cual encontrará un tutorial descargable en PDF que le orientará en el proceso, en la siguiente dirección: **“Actividades Iniciales / Actualización de datos del aprendiz”.**
- Sondeo de saberes previos, diseñado para medir sus conocimientos previos acerca de la temática del programa de formación y el manejo de la plataforma, para acceder al cuestionario diríjase a la siguiente ruta: **“Actividades Iniciales / Sondeo de saberes previos”.**

- Foro social, en donde realizará su presentación personal ante el instructor y sus compañeros de formación; para participar diríjase a la siguiente dirección: **"Foros de Discusión / Foro social".**

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividades de reflexión inicial.

Uno de los propósitos de este primer ejercicio es brindarle herramientas estratégicas que le permita como aprendiz, apropiar conceptos fundamentales de mercadeo, reconociendo y analizando factores que influyen en el entorno del mercado. En este orden de ideas a través del Diagnóstico del área comercial de una organización, podrá identificar las "enfermedades" de la empresa mediante los diversos síntomas que presente y proporcionar un marco de referencia que conduzca a la entidad, al mejoramiento continuo.

Teniendo en cuenta lo anterior, reflexione acerca de la importancia de realizar un diagnóstico del área comercial y evalúe su utilidad para la empresa; esta actividad no es evaluable y no es necesario enviarla al instructor, pero es importante realizar el ejercicio para el buen desarrollo del programa de formación.

3.2. Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

Evidencia de conocimiento:

Actividad 1 – Evidencia 1 actividad interactiva.

Uno de los objetivos de este programa de formación es que aprenda a reconocer el entorno de los mercados y a diagnosticarlos teniendo en cuenta sus variables tales como: debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas. A partir de este análisis, estará en capacidad de segmentar mercados, caracterizar consumidores y plantear estrategias de marketing.

El ejercicio consiste en asociar cada concepto con la definición correcta. Todos los conceptos involucrados se refieren a aspectos fundamentes de mercadeo.

Para acceder a la actividad, diríjase a la siguiente dirección: **"Actividad 1 / Actividad 1 – Evidencia 1 actividad interactiva".**
Recomendaciones:

- Antes de iniciar la actividad, asegúrese de haber estudiado muy bien el material de estudio, el cual encontrará en versión multimedia y descargable en la siguiente dirección: **"Actividad 1 / Material de formación 1";** así mismo, consulte el material de apoyo que encontrará en la siguiente dirección: **"Actividad 1 / Material complementario 1".**

- Esta actividad es calificable y solo dispone de tres oportunidades para desarrollarla, el resultado se verá reflejado en el enlace “Mis Calificaciones” del menú principal.
- Antes de iniciar la prueba es importante leer detenidamente las instrucciones. En caso de presentar dudas, recuerde consultar con su instructor a través del foro disponible para tal fin.

Para acceder a la prueba de conocimiento, realice los siguientes pasos:

- Clic en el enlace **“Actividad 1”** el cual se encuentra en el menú principal.
- Clic sobre el enlace: **“Actividad 1 - Evidencia 1 actividad interactiva”.**
- Posteriormente lea las instrucciones.
- Realice la actividad.

Evidencias de desempeño:

Actividad 1 – Evidencia 2 diapositivas.

Partiendo del video: “¿Por qué los colombianos somos pobres?”, que encuentra disponible en el siguiente enlace: https://youtu.be/PoPBXwaPAoE, exprese las ideas principales de su análisis en una presentación en diapositivas y de acuerdo a su propia experiencia determine aspectos claves como:

- Situaciones internas o problemas que impiden el desarrollo normal de un país, empresa o persona; titule este aspecto: **“ENFERMEDADES”**.
- Situaciones deficientes y débiles que impiden y amenazan el desarrollo de un país, empresa o persona; titule este aspecto: **“DIFICULTADES”**.
- Situaciones que se pueden aprovechar, es decir, oportunidades que tiene un país, empresa o persona para salir adelante; titule este aspecto: **“POSIBILIDADES”**.
- Situaciones que hacen fuerte un país, empresa o persona para atacar las enfermedades o superar dificultades; titule este aspecto: **“POTENCIALIDADES”**.

Para enviar la evidencia con las diapositivas, realice los siguientes pasos:

- Clic en el enlace “Actividad 1” el cual se encuentra en el menú principal.
- Clic sobre el enlace: **“Actividad 1 – Evidencia 2 diapositivas”**.
- Clic sobre “Examinar mi equipo”, seleccione el archivo correspondiente, escriba un comentario al instructor y dé clic en “Enviar”.

Recuerde que el resultado de esta evidencia se verá reflejado en el enlace “Mis Calificaciones” del menú principal.

Actividad 1 – Evidencia 3 Mapa conceptual.

Para realizar esta evidencia de producto lea cuidadosamente las orientaciones:

- Seleccione un producto.
- Utilizando la herramienta de diagnóstico DOFA, analice la comercialización de dicho producto en el mercado, teniendo en cuenta las variables del micro y macro entorno.
- Para desarrollar la actividad, genere previamente un listado de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas del producto seleccionado.

Para enviar la evidencia, realice los siguientes pasos:

- Clic en el enlace “Actividad 1” el cual se encuentra en el menú principal.
- Clic sobre el enlace: **“Actividad 1 – Evidencia 3 Mapa conceptual”**.
- Clic sobre “Examinar mi equipo”, seleccione el archivo correspondiente, escriba un comentario al instructor y dé clic en “Enviar”.

Recuerde que el resultado de esta evidencia se verá reflejado en el enlace “Mis Calificaciones” del menú principal.

3.3. Ambiente requerido:

- Ambiente Virtual de Aprendizaje.
- Material de formación 1.
- Material complementario 1.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencia de conocimiento: **Actividad 1 - Evidencia 1 actividad interactiva** Ruleta de la Suerte.	Evalúa la información desde diferentes perspectivas aplicando las metodologías, técnicas y herramientas de diagnóstico para la identificación y evaluación de situaciones del mercado de acuerdo con los objetivos de la empresa.	Técnica: Cuestionario
Evidencia de producto: **Actividad 1 - Evidencia 2 diapositivas** Análisis Video.	Identifica variables de mercadeo y de la empresa con el fin de establecer indicadores y estándares de gestión para evaluar los resultados propuestos en el plan de mercadeo.	Técnica: Valoración de producto.
Evidencia de producto: **Actividad 1 - Evidencia 3 Mapa conceptual** Análisis Diagnóstico del Entorno	Plantea acciones de mercadeo para las diferentes áreas, tipos de formatos o unidades de negocio a partir de los resultados del diagnóstico, con base en herramientas y técnicas para el diseño de estrategias.	Técnica: Valoración de producto.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Diagnóstico: se trata del concepto final de un elemento específico y / o su entorno, resultado de un estudio realizado con anterioridad.

Herramientas de mercadeo: conjunto de elementos, técnicas, estrategias, que tienen como fin común posicionar un producto, marca o servicio.

Mercadeo: considerado el arte de administrar bienes y servicios.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Cuervo García, Á. (2008). Introducción a la Administración de Empresas (6th ed.). S.L. Civitas Ediciones.

Es.wikipedia.org. Pirámide de Maslow. (2003). Recuperado de: https://es.wikipedia.org/wiki/Pir%C3%A1mide_de_Maslow#mediaviewer/Archivo:Pir%C3%A1mide_de_Maslow.svg

Kotler, P. (2003). Fundamentos de marketing. (6th ed.). Ciudad de México D.F.: Pearson Educación de México S.A. de C.V.

Tele VID. (2015). ¿Por Qué Los Colombianos Somos Pobres? Oficial HD - YouTube. Recuperado de: https://youtu.be/PoPBXwaPAoE

Territorio Marketing. El macroentorno y microentorno. (2017). Recuperado de: http://territoriomarketing.es/el-%20macroentorno-y-microentorno/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Johanna Forero Rincón	Experto Temático	Centro de Comercio y Servicios Regional Tolima.	Mayo de 2017
	William Garcia Guiza.	Asesor Pedagógico	Centro Agroecológico, Agroindustrial Atlántico-Sabanalarga	Mayo de 2017

8. CONTROL DE CAMBIOS

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Lina Paola Pinzón Paredes	Gestor de Curso	Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información, Distrito Capital	Julio de 2017	Ajuste de semilla con base al diagnóstico realizado.