GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
PROCEDIMIENTO PLANEACIÓN DEL DESARROLLO CURRICULAR
FORMATO PLANEACIÓN PEDAGÓGICA DEL PROYECTO FORMATIVO

Fecha de Elaboración	1 DE MARZO DE 2021
Denominación del Programa de Formación	GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS
Modalidad de Ejecución	PRESENCIAL
Código y versión del Programa	06000014 Version 1
Nombre del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	N/A
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	N/A
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	**GERSAIN ROJAS ALDANA** — **Regional Valle / Centro ASTIN**
	Nombres y Apellidos — **Regional y Centro de formación**

FASE DE PROYECTO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACIÓN	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
					HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE		AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES			
N.A.	N.A.	260101016: ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y DIRECCIONAMIENTO ORGANIZACIONAL	DETERMINAR LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO DE ACUERDO A LA PROSPECTIVA EL MERCADO Y AL ANÁLISIS DE LA EMPRESA, UTILIZANDO EL MODELO DE NEGOCIOS CANVAS.	Segmentar el mercado de acuerdo con el objetivo comercial del negocio basado en el modelo canvas	10	0	Presentaciones magistrales, demostraciones, consultas guiadas,	Ambiente de aprendizaje convencional con mesas, sillas y TV o video beam, pizarra, 5 computadores con internet y office instalado.	Guia de aprendizaje, Marcadores, Papel bond	Instructor de Emprendimiento	Define la propuesta de valor y los segmentos objetivo, las relaciones, actividades, recursos, alianzas y actividades clave para desarrollar la propuesta con éxito	Desempeño y producto: Informe de plan de negocio donde contempla la Segmentación de mercado, objetivos del mercado y tipos de clientes y estrategias de mercados	
N.A.	N.A.		DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO COMERCIAL Y DE MERCADEO, UTIIZANDO EL MODELO DE NEGOCIOS CANVAS	Construir el Plan de Marketing Utilizando el Modelo de Negocios Canvas	15	0	Presentaciones magistrales, demostraciones, consultas guiadas, exposicion grupal.	Ambiente de aprendizaje convencional con mesas, sillas y TV o video beam, pizarra, 5 computadores con internet y office instalado.	Guia de aprendizaje, Marcadores, Papel bond	Instructor de Emprendimiento	Construye la curva de valor, determinando los factores clave y los atributos del producto o negocio	Producto: Mapa de la curva de valor de su emprendimiento identificando su cliente, y la competencia	
N.A.	N.A.		ESTABLECER LOS INDICADORES Y SISTEMA DE CONTROL DEL DESEMPEÑO DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO	Elaborar los Indicadores de Gestión del Plan Comercial de acuerdo con su emprendimiento	15	0	Método de la pregunta, exposición magistral, demostraciones	Ambiente de aprendizaje convencional con mesas, sillas y TV o video beam, pizarra, 5 computadores con internet y office instalado.	Guia de aprendizaje, Marcadores, Papel bond	Instructor de Emprendimiento	Define los indicadores y el plan de seguimiento al plan comercial	Desempeño y producto: Plan comercial de su emprendimiento donde demuestre los indicadores de ventas, y el control del desempeño.	