PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

GUÍA DE APRENDIZAJE No 03

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación**: EMPRENDEDOR EN GASTRONOMIA TIPICA RURAL
- **Código del Programa de Formación**: 66210582
- **Nombre del Proyecto**: EMPRENDEDOR EN GASTRONOMIA TIPICA RURAL
- **Fase del Proyecto**: Análisis
- **Actividad de Proyecto:**
- Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico (260101059)
- **Competencia**:
  - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico (260101059)
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar**:
  - 26010105902- DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.
  - 26010105904- FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.
  - 26010105903- DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.
  - 26010105901- APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.
- **Duración de la Guía**: 40 horas

2. PRESENTACIÓN





Bienvenidos queridos emprendedores el mercadeo es la fuente fundamental de nuestro proyecto productivo "Negocios Rurales" es aquí cuando nuestras relaciones personales y el amor por el servicio al cliente son fundamentales para iniciar el proceso de comercialización de nuestros productos, también dejando en claro que como productores necesitas de una mano amiga de los proveedores que al igual que nosotros ofrecen un gama de servicios fundamentales para nosotros poder operar.

Ya sea el campesino que vende directamente su productos en su finca, la señora del puesto de mercado o el proveedor mayorista que realiza sus entregas puerta a puerta todos están relacionados de forma directa o indirecta con nosotros, al ser nuestros proveedores por lo tanto también debemos ser muy cuidadosos con su manejo, ofertas y calidad de los mismos productos ofertantes. Cuando estandarizamos un producto debemos realizar laboratorios que nos permitan afianzar la calidad del producto final y la calidad de los productos de preparación siempre teniendo unas series de alternativas que no alteren la calidad del producto final.



3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Como actividad de contextualización, consultar:

1. Que son productos o servicios
2. Que es un a licitación para proveedores
3. Que es un registro de ventas
4. Cuál debe ser es el perfil de nuestros proveedores
5. Que es servicio al cliente
6. Que es una ficha técnica de productos
7. Cómo aplica esta en nuestro Negocio Rural
8. Que es una estrategia de ventas
9. Crea una publicidad con una promoción donde se evidencien los tipos de productos y la diferencia con la competencia.

Propuesta para la organización en estudio

- Realice en grupos el desarrollo de la guía, para lo cual deberán diseñar en cartel publicitario que permita identificar promociones disponibles a sus Negocios Rurales
- Deberán sustentar las promociones y exponer sus análisis sobre su desarrollo.
- Establecer el correcto uso de las herramientas ofimáticas (PowerPoint, Word, otros)
- Establecer un listado de precios de venta de sus productos, utilizando las herramientas ofimáticas.
- Establece un listado de proveedores mínimo tres por línea y realizar un formato de registro del mismo.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento	El correcto uso de las herramientas ofimáticas, que les permita desarrollar efectivamente sus propuestas comerciales. Aplican las técnicas desarrolladas, conceptos claros y reportes contables.	Participación de Socialización de la temática
Evidencias de Desempeño	Desarrolla las propuestas de mercado y fidelización de clientes. Identifica los tipos de clientes y servicios gastronómicos a promocionar.	Trabajo en equipo, desarrolla estrategias de ventas y promociones.
Evidencias de Producto:	Crea alianzas comerciales, le permitan su crecimiento comercial afianzando su Negocio Rural. Volante informativo con precios, promociones y diferenciación de productos con su competencia.	Entrega de productos requeridos Crea su carta de servicios y ofertas comerciales.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Cliente: En economía el concepto permite referirse a la persona que accede a un producto o servicio a partir de un pago. Existen clientes que constantes, que acceden a dicho bien de forma asidua, u ocasionales, aquellos que lo hacen en un determinado momento, por una necesidad puntual.
En este contexto, el término es utilizado como sinónimo de comprador (la persona que compra el producto), usuario (la persona que usa el servicio) o consumidor (quien consume un producto o servicio).

Producto: El marketing establece que un producto es un objeto que se ofrece en un mercado con la intención de satisfacer aquello que necesita o que desea un consumidor. En este sentido, el producto trasciende su propia condición física e incluye lo que el consumidor percibe en el momento de la compra (atributos simbólicos, psicológicos, etc.). El producto no material, por su parte, se denomina servicio. Por ejemplo: una computadora (ordenador) y un módem son productos; la conexión a Internet es un servicio.

Servicio: Esta noción brinda además la posibilidad de nombrar al ofrecimiento de una celebración religiosa, a un equipo de sirvientes que se desempeña en un hogar, al dinero que se abona cada año por el ganado y a la prestación humana que permite cubrir necesidades sociales y que no guardan relación con la elaboración de bienes materiales.
Partiendo de dicha acepción podíamos establecer las siguientes frases como perfectos ejemplos de aquella: «María y Juan eran el ama de llaves y el chófer que se encontraban trabajando al servicio de los marqueses"; o "El rey llegó a su palacio el cual era cuidado por un servicio formado por más de quince personas".

Mercado: Un término este que es empleado con gran frecuencia en la sociedad actual para referirse a todo aquel sitio público en el que, en los días establecidos, se procede a comprar o vender diversos productos.

Ficha técnica: Es una herramienta con la que cuenta el exportador para informar de una manera estandarizada y sencilla las características técnicas de su producto.

Manual: Se denomina manual a toda guía de instrucciones que sirve para el uso de un dispositivo, la corrección de problemas o el establecimiento de procedimientos de trabajo. Los manuales son de enorme relevancia a la hora de transmitir información que sirva a las personas a desenvolverse en una situación determinada.

Proveedor: Proveedor es la persona o empresa que abastece con algo a otra empresa o a una comunidad. El término procede del verbo proveer, que hace referencia a suministrar lo necesario para un fin.

Estrategia: El concepto también se utiliza para referirse al plan ideado para dirigir un asunto y para designar al conjunto de reglas que aseguran una decisión óptima en cada momento. En otras palabras, una estrategia es el proceso seleccionado a través del cual se prevé alcanzar un cierto estado futuro.

Segmentación: Es posible hablar de la segmentación de mercado, por ejemplo, para nombrar a la división de éste en conjuntos más pequeños cuyos integrantes comparten determinadas características y requerimientos. Estos subgrupos, dicen los expertos, se determinan tras analizar el mercado.
La segmentación exige la creación de grupos homogéneos, al menos respecto a ciertas variables. Dado que los miembros de cada segmento mantienen comportamientos o conductas similares, es posible anticipar una respuesta parecida ante las estrategias de marketing.

Protocolo: Lo concreto es que, en nuestro idioma, un protocolo es un reglamento o una serie de instrucciones que se fijan por tradición o por convenio.
Partiendo de este significado, es posible emplear la noción en diferentes contextos. Un protocolo puede ser un documento o una normativa que establece cómo se debe actuar en ciertos procedimientos. De este modo, recopila conductas, acciones y técnicas que se consideran adecuadas ante ciertas situaciones.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

https://youtu.be/RZASiVWDYmw

https://youtu.be/vZF1jCEDrZs

https://youtu.be/qmIs6D95F9Q

https://youtu.be/yV3IRF3JN-k

https://youtu.be/iUA92wkM174

https://youtu.be/E1G9tOQvCq0

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**ANTONIO SEGURA VALDES**	**INSTRUCTOR**	**C.AGROPECUARIO "LA GRANJA" ESPINAL TOLIMA**	**01/03/2021**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					