PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- *Denominación del Programa de Formación: Fortalecimiento en mercadeo y ventas*
- *Código del Programa de Formación: 62330031 V2*
- *Nombre del Proyecto (si es formación Titulada): N/A*
- *Fase del Proyecto (si es formación Titulada): N/A*
- *Actividad de Proyecto(si es formación Titulada): N/A*
- *Competencia: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales*
- *Resultados de Aprendizaje Alcanzar: Evaluar el proceso de venta teniendo en cuenta las condiciones del mercado y políticas de la organización.*
- *Duración de la Guía: 16 horas*

2. PRESENTACIÓN

Queridos aprendices sean bienvenidos a la Formación en **fortalecimiento en mercadeo y ventas**, *donde se les brindarán herramientas de aprendizaje que les permitan desarrollar habilidades y destrezas necesarias para conocer el mercado y ofrecer y vender productos y servicios que cumplan con las necesidades de los clientes y que podrán aplicar en sus unidades productivas para mejorar su funcionamiento.*

Con la aplicación de esta guía se conocerán los conceptos básicos del mercadeo, se aprenderán técnicas de ventas y negociación teniendo en cuenta las condiciones del mercado.

Se recomienda el trabajo en equipo y la colaboración de todos los aprendices para lograr desarrollar la temática a cabalidad.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 ACTIVIDAD INICIAL

Se realizará una relfexión sobre la importancia realizar buenos procesos de venta y negociación. Así mismo, se preguntará a los aprendices que saben o conocen sobre la temática que trabajará en el proceso de formación y que expectativas tienen del mismo.

- **Ambiente Requerido:** *Salón o casa de habitación de aprendiz*
- **Materiales:** *hojas y lapiceros*
- **Tiempo estimado***: 2 horas*

3.2 ACTIVIDADES DE CONTEXTUALIZACIÓN E IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA EL APRENDIZAJE

Se realizará una sesión de trabajo para evaluar que conocimientos tienen los aprendices sobre las temáticas a trabajar con el objetivo de identificar cuales son los aspectos en los que se debe hacer mas énfasis.

Actividades a realizar:

- *Mesa redonda*

- **Ambiente Requerido:** *Salón o casa de habitación de aprendiz*
- **Materiales:** *hojas y lapiceros*
- **Tiempo estimado***: 2 horas*

3.3 ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO (CONCEPTUALIZACIÓN Y TEORIZACIÓN)

Se realizaran sesiones en donde se trabajarán los siguientes temas:

- *Ventas*
- *Negociación*
- *Canales de comucación con el cliente*

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.*

- **Ambiente Requerido:** *Salón o casa de habitación de aprendiz*
- **Materiales:** *hojas y lapiceros*
- **Tiempo estimado***: 4 horas*

3.4. ACTIVIDADES DE TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO.

Se realizaran sesiones en donde se trabajaran los siguientes temas:

- *Presentación de la empresa, producto o servicio (Pitch)*
- *Ventas*

- *Negociación*

Actividades a realizar:

- *Poniendo como ejemplo un perfil del cliente de un sector especifico y determinando sus necesidades, los aprendices deberán diseñar un producto o servicio utilizando para esto hojas, tijeras, marcadores, lapiceros, colores, revistas, entre otros. los aprendices deberán presentar el producto o servicio desarrollado resaltando sus características, atributos y beneficios.*

- *Con el acompañamiento del instructor y en grupos de trabajo los aprendices deberán preparar una presentación de la empresa y/o produtos o servicios (pitch). El objetivo de esta actividad es realizar una presentación que tenga la capacidad de despertar el interés de los clientes, posibles inversores y realizar ventas.*

  La presentación deberá tener un tiempo máximo de 5 minutos y podrán utilizar los recuros que sean necesarios.

- *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.*

- **Ambiente Requerido:** *Salón o casa de habitación de aprendiz*
- **Materiales:** *Hojas, lapiceros, marcadores, colores.*
- **Tiempo estimado***: 8 horas*

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento **Evidencias de Desempeño** **Evidencias de Producto:**	*Desarrolla a cabalidad las actividades y ejercicios establecidos.* *Identifica los conceptos de negociación, ventas y canales de comunicación con el cliente.* *Aplica técnicas de venta y negociación y elabora presentaciones de la*	*Taller* *Participación* *Ejercicios practicos* *Lista de chequeo*

	empresa y/o productos o servicios.	

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.*

Perfil del Cliente: *representa a un segmento de personas de un mercado que tienen comportamientos similares antes de realizar una compra. Al identificar diferentes preferencias o necesidades, se puede conocer qué es relevante para ellos a nivel personal***.**

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

Ventas: *comprende todas las actividades necesarias para proveer a un cliente o empresa de un producto o servicio a cambio de dinero.*

Pitch: *Es un discurso para presentar una empresa, proyecto o emprendimiento y/o productos o servicios, que tiene como objetivo persuadir a un cliente, accionista o inversor.*

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

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

Grupo Bancolombia (2020). ¿Qué es la negociación? 5 técnicas para negociar con éxito.

Entrepreneur (2018). Ventas: 6 claves para cerrar una negociación. Recuperado de: https://www.entrepreneur.com/article/268835

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

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Johan Eduardo Rivera Caicedo**	**Instructor**	**Centro de comercio y servicios** **SENA regional Cauca**	**23/04/2020**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					