GUÍA DE APRENDIZAJE: 260101016 – 03-10-G

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE: Elaboración del plan comercial.

<table>
<tr><td>Programa de Formación:</td><td>Código: 621208
Versión: 1</td><td colspan="3">Estructuración del Plan Comercial.</td></tr>
<tr><td>Nombre del Proyecto:</td><td>Código:</td><td colspan="3">Estructuración del Plan Comercial según las necesidades del entorno empresarial.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Fase del proyecto:</td><td colspan="3">Ejecución</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Actividad (es) del proyecto:

Elaborar plan comercial para el producto o servicio objeto de estudio.
.</td><td rowspan="2">Actividad (es) de aprendizaje

• Elaborar informe del plan comercial para la empresa objeto de estudio, en el cual se integren todos los componentes realizados y analizados durante el proceso formativo.
• Desarrollar caso práctico de la cafetería Vallecitos en el que se realice presentación del plan comercial de la cafetería a los propietarios.
• Presentación del plan comercial a los empresarios de la empresa objeto de estudio, donde el empresario realice su apreciación acerca del trabajo</td><td rowspan="2">Ambiente virtual de aprendizaje</td><td colspan="2">MATERIALES DE FORMACIÓN</td></tr>
<tr><td>DEVOLUTIVO (Herramienta - equipo).</td><td>CONSUMIBLE (Unidades empleadas durante el programa).</td></tr>
</table>

	realizado. • Participar en foro temático donde debe debatir con sus compañeros las ventajas que proporciona tener un plan comercial. • Resolver prueba interactiva y prueba de conocimiento acerca del tema propuesto.			
Resultado de aprendizaje: **26010101603** Determinar acciones e instrumentos de seguimiento, control y evaluación del plan comercial a partir de las metas y objetivos definidos para la organización.	**Competencia:** **260101016** Estructurar el plan estratégico de mercadeo, de acuerdo con el comportamiento del mercado y direccionamiento organizacional.	❖ Plataforma SenaSofíaPlus. ❖ Entorno personal de aprendizaje PLE - (Skype, correo electrónico, redes sociales, blog). ❖ Empresa objeto del proyecto de formación. ❖ Bibliotecas virtuales y presenciales. ❖ Entorno social.	❖ Equipo de cómputo con las herramientas ofimáticas requeridas para el programa.	
Duración de la guía (en horas):		90 horas		

2. INTRODUCCIÓN

Bienvenido a la actividad de aprendizaje 10: **Elaboración del plan comercial.** del programa de formación Especialización Tecnológica Estructuración del Plan Comercial.

Ya se ha establecido todo un recorrido de análisis, de planeación y de proyecciones presupuestales, ahora viene la parte más importante de todo este proyecto de formación, trasladar todo lo estratégico a un plan de acción de las áreas comerciales, que incluye: gestión de ventas, promoción de ventas, gestión de clientes y técnicas de negociación.

El plan comercial concreta los objetivos de ventas de la empresa y los cuantifica.

En este plan comercial debe, de una manera específica, tratarse cada uno de los elementos que conforman el área comercial y apoyada en el plan estratégico de la empresa, del plan de mercadeo y de la tendencia del mercado.

La actividad preliminar al desarrollo de la formación requiere de la revisión detenida del material del programa de formación de la actividad 10: **Elaboración del plan comercial.**

3. ESTRUCTURACIÓN DIDÁCTICA DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial

Es importante saber diferenciar el plan estratégico de mercadeo, del plan de negocios y del plan comercial; los tres tienen que ver con la planeación estratégica de la organización, pero solo el plan comercial muestra el desarrollo de la actividad de ventas de la misma; se procura que este, de manera detallada, indique los planes de acción comerciales, como son: proyección de ventas por productos, por territorios, por canales. También debe señalar de manera clara, la política de precios, de cartera, de promoción (tanto ATL como BTL), de fidelización de los clientes y el avance en el mercadeo digital, tanto en el proceso de las redes sociales, como el proceso de venta por página web.

Es importante recordar que es necesario establecer el sector de la economía en el cual se está ubicado, el tipo de empresa y a qué mercado le apunta.

Para iniciar su conocimiento acerca del proceso de elaboración de un plan comercial, reflexione sobre el siguiente interrogante:

¿Considera que las empresas de su entorno se encuentran conscientes de elaborar el plan comercial, para vislumbrar la prospectiva de desarrollo de la misma?

3.2 **Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje**.

- Consulte el cronograma de actividades que se encuentra ubicado en el botón **Información del programa**, para conocer las acciones a realizar.

- Participe en la sesión de **Blackboard Collaborate** programada por el tutor para resolver las inquietudes que se presenten**.** En este espacio podrá recibir orientación por parte del instructor y socializar con los compañeros del grupo. En el botón **Materiales del programa,** en la carpeta **Instructivos generales** encuentra el instructivo que le indicará cómo ingresar a la sesión.

OBSERVACIÓN:

Las evidencias de las actividades de aprendizaje se deben enviar utilizando la siguiente ruta:

1. Botón Actividades de aprendizaje.
2. Carpeta Proyecto estructuración del plan comercial según las necesidades del entorno empresarial.
3. Carpeta Fase de ejecución del proyecto.
4. Carpeta Actividades de aprendizaje 10: **Elaboración del plan comercial.**
5. Ubicar en la carpeta el respectivo enlace de envío de la actividad.
6. Enviar.

3.3. Actividades de apropiación del conocimiento (conceptualización y teorización).

3.3.1. Esta actividad de aprendizaje es grupal y pretende ampliar los conocimientos sobre cómo elaborar un plan comercial.

Para realizar esta actividad deben:

- Analizar el material de formación de la actividad de aprendizaje 10: **Elaboración del plan comercial** que se encuentra ubicado en el botón **Materiales del programa.**

- Consultar el material de apoyo de la actividad de aprendizaje 10.

Una vez termine de documentarse deben entregar como evidencia lo siguiente:

- Un informe que contenga el plan comercial de la empresa objeto de estudio, tengan en cuenta que este documento será entregado al empresario en retribución a la colaboración prestada durante el proceso formativo.

Nota: solo un integrante del equipo colaborativo de trabajo enviará el archivo requerido ajustado a los parámetros de las normas APA 6 ubicadas en la carpeta **Instructivos generales** del botón **Materiales del programa**.

Al resolver la actividad, envíe el archivo utilizando la siguiente ruta:

1. Botón Actividades de aprendizaje.
2. Carpeta Proyecto estructuración del plan comercial según las necesidades del entorno empresarial.
3. Carpeta Fase de ejecución del proyecto.
4. Carpeta Actividad de aprendizaje 10: **Elaboración del plan comercial.**
5. Ubicar en la carpeta el enlace **Informe elaborar plan comercial**.
6. Enviar.

3.3.2. Esta actividad de aprendizaje es individual y pretende, por medio de un caso práctico, realizar proceso de simulación aplicando las diversas acciones del proceso formativo, teniendo en cuenta que durante la ejecución del programa ha existido una secuencia, la cual, para esta guía, tiene como fin recopilar toda la información y entregar a la cafetería Vallecitos el plan comercial.

Para realizar el plan comercial debe:

- Definir los objetivos comerciales.
- Establecer el presupuesto de ventas.
- Determinar las estrategias comerciales.
- Definir el plan de acción de promoción de ventas.
- Establecer la política de precios.
- Definir las características de la fuerza de ventas.
- Establecer la política de CRM.
- Determinar el plan de acción de la venta *on line.*

La información anterior debe ser organizada y presentada a los dueños de la cafetería, para esta evidencia se recomienda ser recursivo y creativo en dicha presentación.

La información debe ser organizada y entregada siguiendo la ruta:

1. Botón de Actividades de aprendizaje
2. Carpeta Proyecto de estructuración del plan comercial según las necesidades del entorno empresarial.
3. Carpeta Fase de ejecución del proyecto.
4. Carpeta actividades de aprendizaje 10: **Elaboración del plan comercial.**
5. Ubicar el enlace **Estudio de caso elaboración de plan comercial para la cafetería Vallecitos.**
6. Enviar.

3.3.4. La siguiente prueba de conocimiento es individual y se realiza con el fin de identificar lo aprendido en el desarrollo de la actividad de aprendizaje 10.

Para realizar la prueba, estos son los pasos:

- Dé clic en el botón Actividades de aprendizaje.
- Dé clic en la carpeta Actividades de aprendizaje 10: **Elaboración del plan comercial.**
- Finalmente dé clic en Prueba de conocimiento 10.

3.3.5. La siguiente prueba interactiva es individual y se realiza con el fin de afianzar los conocimientos adquiridos en el desarrollo de la actividad de aprendizaje 10.

Para realizar la prueba interactiva, estos son los pasos:

- Dé clic en el botón Actividades de aprendizaje.
- Dé clic en la carpeta Actividades de Aprendizaje 10: **Elaboración del plan comercial**.
- Finalmente de clic en Prueba interactiva 10.

3.4. Actividades de transferencia del conocimiento.

3.4.1. Una vez que haya determinado la información que se necesita para la elaboración del plan comercial, el siguiente paso que debe dar es determinar su aplicabilidad.

De acuerdo al anterior enunciado responda la siguiente pregunta:

¿Con la preparación del plan comercial de la empresa objeto de estudio, se identificará el desarrollo y posicionamiento en el mercado?

Participe de manera individual en el **Foro temático 10: Elaborar plan comercial.**

Reflexione sobre las respuestas de sus compañeros y comparta sus comentarios en el espacio dispuesto en el botón Foro de discusión.

Tenga en cuenta que para dar los aportes pertinentes, es necesario revisar lo que han comentado sus compañeros, con el fin de que su aporte sea significativo. Además debe leer la guía del buen uso de los foros que se encuentra en el botón**: Información del programa**.

3.4.2. La preparación y elaboración del plan comercial en una empresa es la fase final del proceso estratégico y le permitirá a esta alcanzar los objetivos propuestos.

Esta actividad de aprendizaje es grupal y deben entregar como evidencia, un video presentando el plan comercial en la empresa objeto de estudio, en el cual el empresario brinde su apreciación acerca del mismo; para tal fin tengan en cuenta la guía de orientación **Elaboración de plan comercial de la empresa objeto de estudio**.

Después deben ingresar al blog, ya creado, asignar un espacio que llamarán **Elaboración del plan comercial de la empresa objeto de estudio** e ingresar la información recolectada.

Esta es la ruta para enviar la actividad:

- Botón Actividades de aprendizaje.
- Carpeta Proyecto estructuración del plan comercial según las necesidades del entorno empresarial.
- Carpeta Fase de ejecución del proyecto.
- Carpeta Actividades de aprendizaje 10: **Elaboración del plan comercial.**
- Ubicar el enlace **Wiki: Empresa objeto de estudio**. Por ese espacio, entregar la dirección URL del blog.
- Enviar.

Solo un integrante del equipo colaborativo de trabajo enviará el archivo requerido. Además cada uno debe visitar los blogs de los compañeros y realizar comentarios con el propósito de enriquecer el proceso de formación.

3.5 Actividades de evaluación.

Evidencias de aprendizaje	Criterios de evaluación	Técnicas e instrumentos de evaluación
Evidencias de conocimiento : ▪ Prueba de conocimiento. ▪ Prueba interactiva.	✓ Elabora cronograma de seguimiento, control y evaluación según objetivos y metas del plan comercial.	Cuestionario en línea a través de la plataforma para valorar conocimientos. Herramienta interactiva.
Evidencias de desempeño: ▪ Participación en foro temático. ▪ Video que contenga la presentación del plan comercial a la empresa objeto de estudio.	✓ Elabora instrumentos de seguimiento, control y evaluación según objetivos y estrategias del plan comercial.	Rúbrica TIGRE para la valoración de la evidencia. Rúbrica para la valoración de la evidencia.
Evidencias de producto: ▪ Informe que contenga plan comercial para la empresa objeto de estudio. ▪ Caso práctico: Informe con el plan comercial para la cafetería Vallecitos.	✓ Define indicadores según objetivos y estrategias del plan comercial.	Rúbrica para la valoración de la evidencia. Rúbrica para la valoración de la evidencia.

4. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

ACTIVIDADES DEL PROYECTO	DURACIÓN (Horas)	Materiales de formación devolutivos: (Equipos/Herramientas)		Materiales de formación (consumibles)		Talento humano (Instructores)		AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS
		Descripción	Cantidad	Descripción	Cantidad	Especialidad	Cantidad	**ESCENARIO (Aula, laboratorio, taller, unidad productiva)** y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente
Elaborar plan comercial para el producto o servicio objeto de estudio.	90.	N/A	N/A	N/A	N/A	Administrador de empresas experto en mercadeo.	1	Ambiente virtual de aprendizaje.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Para consultar el glosario del programa diríjase al botón **Glosario**, ubicado en el menú principal del programa.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Chiesa de negri, Cosimo.(2009). CRM, las 5 pirámides del marketing relacional. Deusto.
- Cohen William. (2007).*El plan de marketing*. Deusto.
- Kotler P, K. K. (2006). *Dirección de Marketing.* México: Pearson.
- León G. Schiffman, - Leslie Lazar Kanuk (2005). *Comportamiento del consumidor.* México: Pearson.
- Rosales Pere. (2010).*Estrategia digital.* Deusto.
- William J. Stanton (1994). *Fundamentos de Marketing.* México: McGraw Hill.

Referencias disponibles en la web:

Mass Perú. (2012). *Cómo elaborar un plan de ventas.* Consultado en: https://www.youtube.com/watch?v=haKrsEsMtus

DGPYME. (2010). *Plan de negocios*. Consultado en: https://www.youtube.com/watch?v=llShPIwXJmo

7. CONTROL DEL DOCUMENTO (ELABORADA POR)

Autores	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
	Gloria Stella Rúa Zapata.	Expertos temáticos.	Centro de Comercio – Regional Antioquia.	16 de mayo de 2014
	Nelson Vargas Romaña.			
	Martha Lucía Pérez Carvajal.			
	Santiago Castaño Vera.			
Revisión	Edward Abilio Luna Díaz.	Asesor pedagógico.	Centro de Diseño e Innovación Tecnológica Industrial –Regional Risaralda.	16 de mayo de 2014.
	Luz Elena Montoya.	Líder Línea de Producción.		