GUÍA DE APRENDIZAJE: 260101001 -04-07-G

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE: Diseño de un plan de acción

<table>
<tr><td>Programa de Formación:</td><td>Código: 621208
Versión: 1</td><td colspan="3">Especialización Tecnológica 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:
Diseñar el plan de acción para el producto o servicio objeto de estudio.</td><td rowspan="2">Actividad (es) de aprendizaje:

• Realizar análisis de los materiales de formación y construir un ensayo argumentativo sobre el diseño de un plan de acción para un producto o servicio.
• Identificar a partir de un caso práctico: cafetería Vallecitos, el diseño del plan de acción del producto o servicio seleccionado.
• Participar en foro temático, por medio de una pregunta problematizadora donde debe debatir con los compañeros el</td><td rowspan="2">Ambiente virtual de aprendizaje.</td><td colspan="2">MATERIALES DE FORMACIÓN</td></tr>
<tr><td>DEVOLUTIVO (Herramienta - equipo).

No aplica.</td><td>CONSUMIBLE (unidades empleadas durante el programa).

No aplica.</td></tr>
</table>

	punto de vista acerca del tema. • Realizar el diseño del plan de acción del producto o servicio de la empresa objeto de estudio. • Resolver prueba interactiva y prueba de conocimiento acerca del tema cómo diseñar un plan de acción			
Resultados de Aprendizaje: 26010101004 Elaborar plan de acción tomando en cuenta el análisis situacional, el presupuesto y expectativas de la organización.	Competencia: 260101001 Proyectar el mercado de acuerdo con la categoría del producto, y las necesidades y expectativas de consumidores o usuarios.	❖ Plataforma BlackBoard. ❖ Sistema de información SenaSofíaPlus. ❖ Entorno Persona de Aprendizaje PLE - (Skype, correo electrónico, redes sociales, blog). ❖ Empresa objeto del proyecto formativo.	Equipo de cómputo con las herramientas ofimáticas requeridas para el programa.	

		❖ Bibliotecas virtuales y presenciales, entorno social.		
Duración de la guía:		70 horas.		

2. INTRODUCCIÓN

Bienvenido a la guía de aprendizaje 7: **Diseño de un plan de acción,** del programa de formación Especialización Tecnológica Estructuración del Plan Comercial.

El primer paso para una buena administración de los recursos de las empresas es la planeación, permitiendo que el accionar se dé organizadamente y brinde la seguridad, claridad y conocimiento del mercado requerido.

Los planes de acción se convierten en una herramienta más que posibilitan el logro del establecimiento de un muy buen plan comercial, generando el conocimiento necesario para fijar los territorios de ventas y supliendo los requerimientos para convertir las ventas de los productos o servicios en una realidad viable y rentable.

Con el desarrollo de esta guía, los aprendices estarán en capacidad de proyectar los territorios de venta y todo lo que la empresa requiera para sacar los productos al mercado de forma efectiva.

La actividad preliminar al desarrollo de la formación requiere de la revisión detenida del material del programa de formación de la actividad de aprendizaje 7: **Diseño de un plan de acción,** de la exploración de los enlaces externos y de las respectivas consultas en Internet.

3. ESTRUCTURACIÓN DIDÁCTICA DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de Reflexión inicial.

La actividad empresarial está, por su propia naturaleza, sujeta a incertidumbre, y esto es especialmente cierto en el área de mercadeo. Cualquier planteamiento comercial, por

bueno que sea, puede ser superado por otro mejor. Los planes de acción brindan el apoyo necesario para programar el área de ventas y de este modo lograr cumplir con los objetivos y metas planteadas por dicha área.
Para iniciar su conocimiento acerca del diseño de un plan de acción, reflexione sobre el siguiente interrogante:

¿Las organizaciones actuales generan la planeación oportuna y pertinente que contribuya al cumplimiento de metas de la organización?

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 para socializar el contenido de la guía de aprendizaje 7: **Diseño de un plan de acción.** En este espacio podrá manifestar todas sus inquietudes con respecto al contenido de la guía, recibir orientación por parte del instructor y socializar con compañeros del grupo, respecto a las temáticas a desarrollar. En el botón **Información del programa** encontrará el instructivo sobre cómo ingresar a la sesión.

Nota: para continuar ejecutando su proyecto formativo, seguirá desarrollando las actividades propuestas por el tutor con el equipo colaborativo conformado inicialmente, en la misma empresa elegida por los tres integrantes.

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 7: Diseño de un plan de acción.
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 es individual y pretende ampliar los conocimientos acerca del tema cómo diseñar un plan de acción.

Para realizar esta actividad debe:

- Analizar el material de formación de la actividad de aprendizaje 7: **Diseño de un plan de acción**, ubicado en el botón **Materiales del programa.**

- Consultar el material de apoyo de la actividad de aprendizaje 7.

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

- Un ensayo argumentativo, basándose en el material de formación de la actividad de aprendizaje 7: **Diseño de un plan de acción**, en el cual realice una reflexión sobre la implementación de los planes de acción en los sectores productivos.

- El ensayo no debe superar las 4 páginas y debe estar ajustados a los parámetros de las normas APA 6 ubicadas en la carpeta **Instructivos generales** del botón **Materiales del programa**.

Una vez resuelta 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 Actividades de aprendizaje 7: **Diseño de un plan de acción**
5. Ubicar en la carpeta en la carpeta el enlace de envío: **Ensayo argumentativo.**
6. Enviar.

Nota: si al momento de enviar el archivo (Actividad), el sistema genera el error: **Archivo inválido**, es porque al adjuntar el archivo, este se encuentra abierto. Por lo tanto, debe cerrarlo y probar de nuevo: Adjuntar archivo en el botón Examinar mi equipo.

3.3.2 Esta actividad de aprendizaje es individual y pretende por medio de un caso práctico, demostrar los conocimientos que han adquirido acerca sobre cómo diseñar un plan de acción.

Para realizar esta actividad deben:

- Analizar el material de formación de la actividad de aprendizaje 7: **Diseño de un plan de acción** que encuentra en el botón Materiales del programa.

- Profundizar acerca del tema. En la carpeta Materiales de apoyo encontrará documentos de diversos autores, que le permitirán ampliar los conocimientos.

Al terminar el análisis del material de formación, deben entregar como evidencia lo siguiente:

- El diseño del plan de acción. Ingrese al botón Actividades de aprendizaje y en la carpeta Actividad de aprendizaje 7, encontrará un documento llamado **Milena realiza plan comercial a la cafetería Vallecitos**, una vez haya leído el caso práctico, debe entregar este diseño en un documento.

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 7: **Diseño de un plan de acción.**
5. Ubicar en la carpeta el enlace **Caso práctico cafetería Vallecitos**.
6. Enviar.

3.3.3 La siguiente prueba de conocimiento es individual y se realiza con el fin de identificar los conocimientos adquiridos en el desarrollo de la actividad de aprendizaje 7.

Para realizar la prueba, estos son los pasos:

- Dé clic en el botón Actividades de aprendizaje.
- Dé clic en la carpeta Actividades de aprendizaje 7: **Diseño de un plan de acción.**
- Finalmente clic en prueba de conocimiento 7.

3.3.4 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 7.

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 7: **Diseño de un plan de**

acción.

- Finalmente dé clic en: prueba interactiva 7.

3.4 Actividades de transferencia del conocimiento.

3.4.1. El plan de acción posibilita la ejecución de las ventas optimizando los costos de personal y distribución entre otros, todo ello posibilitando a las organizaciones el logro de sus objetivos de forma eficiente, efectiva y eficaz.

- Esta actividad de aprendizaje es grupal y deben entregar un documento que contenga el diseño del plan de acción para la empresa objeto de estudio; para tal fin tengan en cuenta la guía de orientación: **Diseño de plan de acción para la empresa objeto de estudio**.

- Ingresar al blog, ya creado, asignen un espacio que llamarán **Diseño de plan de acción para la empresa objeto de estudio** e ingresen la información recolectada.

Para enviar la actividad, esta es la ruta:

- 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 7: **Diseño de un plan de acción.**
- Ubicar el enlace **Wiki: Plan de acción de la empresa objeto de estudio**. Por ese espacio, entregar la dirección URL del blog.
- Enviar.

Además cada uno debe visitar los blogs de los compañeros y realizar comentarios con el propósito de enriquecer el proceso de formación.

Solo un integrante del equipo colaborativo de trabajo enviará el archivo requerido, el cual debe estar ajustado a los parámetros de las normas APA 6 ubicadas en la carpeta **Instructivos generales** del botón **Materiales del programa**.

3.4.2 El mercado se ha convertido en uno de los ejes principales para el logro de los objetivos planteados por las organizaciones, convirtiéndose en un eje integrador con todas las áreas de la empresa. Cuando las organizaciones planean sus acciones tienen un mayor grado de asertividad en su ejecución; el diseño de un plan de acción permite mayor agilidad y calidad en la labor realizada por los departamentos de ventas generando rentabilidad para la empresa y credibilidad en el mercado.

Los planes de acción son instrumentos que la gerencia utiliza para programar sus acciones a corto, mediano y largo plazo. ¿Considera que este tipo de instrumentos son altamente efectivos para el logro de los objetivos de la empresa? Justifique su respuesta.

Participe de manera individual en el **Foro temático 7: Plan de acción.**

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

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 Actividades de evaluación.

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : ▪ Prueba de conocimiento.	✓ Formula plan de acción a partir del análisis situacional, las oportunidades de mercado y el presupuesto comercial.	Cuestionario en línea.
▪ Prueba interactiva.		Herramienta interactiva a través de la plataforma para valorar conocimientos.
Evidencias de Desempeño: ▪ Participación en foro temático, por medio de una pregunta problematizadora.	✓ Presenta plan de acción a partir del análisis situacional, las oportunidades de mercado y el presupuesto comercial.	Rúbrica TIGRE para la valoración de la evidencia.
▪ Actividad de diseño del plan de acción para el producto o servicio de la empresa objeto de estudio.		Rúbrica de actividad para la valoración de la evidencia

Evidencias de Producto: ▪ Ensayo argumentativo sobre el diseño de un plan de acción para un producto o servicio. ▪ Actividad caso práctico cafetería Vallecitos.	✓ Formula plan de acción a partir del análisis situacional, las oportunidades de mercado y el presupuesto comercial.	Rúbrica de actividad 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
Diseñar el plan de acción para el producto o servicio objeto de estudio.	70.	No Aplica.	No Aplica.	No Aplica.	No Aplica.	Administrador de empresas.	1	Ambiente virtual de aprendizaje

5. GLOSARIO DE TERMINOS

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

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Brown, R. (1991). De ejecutivo de ventas a gerente. Editorial Limusa.
- Johnston, Mark W. Marshall, Greg W. (2009). *Administración de ventas: liderazgo, tecnología, innovación*. Novena Edición. McGraw-Hill. México.
- Johnston, Mark W. Marshall, Greg W. (2004). *Administración de ventas.* Séptima Edición. McGraw-Hill. México.
- Kinnear, T. y Taylor, J, (1994) *Investigación de mercados un enfoque aplicado.* cuarta edición, Mc Graw Hill.
- Stanton W., Etzel, M. y Walker, B. (2004). *Fundamentos de marketing.* 13a. Edición, de, Mc Graw Hill-Interamericana, 2004, Pág. 188.

Webgrafía

- Leyva, Heriberto, Consultado el 7 de mayo de 2014 en: http://kmsolucion.com/km41/jsmallfib_top/Conferencias/Conferencias%20de%20Proceso%20de%20ventas/Taller%20Fumec%20-%20Chihuahua/pdf/2.0%20Territorios%20de%20ventas-Geomarketing.pdf
- Saray, L. *(Sin fecha). Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996. Biblioteca Luis Angel Arango. Consultado en: http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrilatina/044.htm*

7. CONTROL DEL DOCUMENTO (ELABORADA POR)

Autores	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
	Gloria Stella Rua Zapata.	Expertos Temáticos	Centro de Comercio – Regional Antioquia	8 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.	9 Mayo de 2014
	Luz Elena Montoya.	Líder Línea de Producción		