GUÍA DE APRENDIZAJE: 260101011- 04-11 – G

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE: Evaluación de la planeación estratégica del plan comercial.

Programa de Formación:	Código: 621208 Versión: 1	Especialización Tecnológica Estructuración del Plan Comercial.		
Nombre del Proyecto:	Código:	Estructuración del Plan Comercial según las necesidades del entorno empresarial.		
Fase del proyecto:		Evaluación.		
Actividad (es) del proyecto: Evaluar la planeación estratégica del plan comercial del producto o servicio objeto de estudio.	Actividad (es) de aprendizaje: • Realizar análisis a los materiales de formación y construir un diagrama representativo, que identifique los factores claves de éxito. • Identificar a partir de un caso práctico: cafetería Vallecitos, la evaluación de factores claves de éxito, aplicando indicadores de gestión, para conocer el comportamiento de la organización en su entorno. • Participar en foro temático, a partir de una pregunta problematizadora, donde debe debatir con sus compañeros.	Ambiente virtual de aprendizaje Ambiente virtual de aprendizaje AVA.	MATERIALES DE FORMACIÓN DEVOLUTIVO (Herramienta - equipo). No aplica.	CONSUMIBLE (unidades empleadas durante el programa). No aplica.

	• Resolver prueba interactiva y prueba de conocimiento acerca de los factores claves de éxito. • Evaluar los factores con que cuenta la organización a su interior y los factores del entorno competitivo que pueden afectar de forma positiva o negativa su posicionamiento en el mercado			
Resultados de Aprendizaje: 26010101104 Evaluar los factores claves de éxito de la idea según mercados seleccionados.	Competencia: 260101011: 260101011 Determinar oportunidades de mercado de acuerdo con la situación y comportamiento de los entornos de la organización. .	❖ Plataforma BlackBoard . ❖ Sistema de información Sena SofíaPlus. ❖ Entorno Persona de Aprendizaje PLE - (Skype, correo electrónico redes sociales, blog). ❖ Empresa objeto del proyecto formativo. ❖ Bibliotecas	Equipo de cómputo con las herramientas ofimáticas requeridas para el programa.	

		virtuales y presenciales, entorno social.		
Duración de la guía:		80 horas.		

2. INTRODUCCIÓN

Bienvenido a la actividad de aprendizaje 11: **Evaluación de la planeación estratégica del plan comercial,** del programa de formación especialización tecnológica Estructuración del Plan Comercial, donde alcanzará los conocimientos sobre la evaluación de los factores claves de éxito de la idea según el mercado seleccionado.

Aplicando los conocimientos adquiridos hasta ahora, evalúe los factores claves de éxito de la idea según mercados seleccionados, con lo cual allanará el camino para elaborar el plan de acción teniendo en cuenta el análisis situacional, el presupuesto y las expectativas de la organización. Es importante para las organizaciones conocer los procesos de evaluación de los factores claves de éxito.

Con el desarrollo de esta guía, los aprendices estarán en capacidad de evaluar los factores claves de éxito de una idea y realizar un análisis que le permita a la organización la evaluación de la estructuración de un plan comercial.

La actividad preliminar al desarrollo de la formación requiere de la revisión detenida del material de formación 11 y 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.

Evaluar un proyecto implica identificar y cuantificar creativamente costos y beneficios de una idea o alternativa, con el objeto de crear valor. Es posible que luego de ser evaluada una idea, sea puesta en práctica o sea simplemente desechada; pero independientemente del resultado, la evaluación hace posible conocer lo que implica llevarla a cabo, estar al tanto de sus riesgos, entender las opciones abiertas, medir la rentabilidad y las opciones abiertas, conocer lo que implica, y llevar a cabo e identificar la vulnerabilidad del proyecto.

Para iniciar su conocimiento acerca del proceso de generación de ideas de productos o servicios, reflexione sobre el siguiente interrogante:

¿Cuáles serían los indicadores más apropiados para evaluar los factores claves de éxito de la idea según mercados seleccionados?

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 11: **Evaluación de la planeación estratégica del plan comercial.** En este espacio podrá manifestar todas sus inquietudes con respecto al contenido de la guía, recibir orientación por parte del instructor y socializar con sus compañeros del grupo, respecto a las temáticas a desarrollar. En el botón **Materiales del programa** en la carpeta **Instructivos generales** encuentra el instructivo que le indicará 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.



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 evaluación del proyecto.
4. Carpeta Actividades de aprendizaje 11: **Evaluación de la planeación estratégica 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 En esta actividad, que es individual, profundizará sobre los contenidos de la actividad de aprendizaje 11: **Evaluación de la planeación estratégica del plan comercial**.

Para realizar esta actividad debe:

- Analizar el material de formación de la actividad de aprendizaje 11 que se encuentra ubicado en el botón **Materiales del programa.**

- Consultar el **Material complementario** de la actividad de aprendizaje 11.

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

- Un diagrama sobre los conceptos y palabras claves a tener en cuenta.

Una vez resuelta la actividad de aprendizaje, la evidencia se debe 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 evaluación del proyecto.
4. Carpeta Actividades de aprendizaje 11: **Evaluación de la planeación estratégica del plan comercial**.
5. Ubicar en la carpeta el enlace **Diagrama.**
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 siguiendo con el ejercicio que se ha venido realizando para la cafetería Vallecitos, ahora evaluará los factores claves de éxito de la idea según mercados seleccionados, el cual aportará a la evaluación de la estructuración del plan comercial.

Para realizar esta actividad debe:

- Analizar el material de formación de la actividad de aprendizaje 11: **Evaluación de la**

planeación estratégica del plan comercial que encuentra en el botón **Materiales del programa**.

- En la carpeta Materiales de apoyo encontrará documentos de diversos autores, que le permitirán profundizar acerca del tema.

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

- Documento con el plan estratégico de mercadeo. Ingrese al botón Actividades de aprendizaje y en la carpeta Actividad de aprendizaje 11, encontrará un documento llamado **Milena realiza plan comercial a la cafetería Vallecitos**, a partir de la lectura del caso práctico, escriba el documento con el plan estratégico de mercadeo.

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 evaluación del proyecto.
4. Carpeta Actividad de aprendizaje 11: **Evaluación de la planeación estratégica del plan comercial.**
5. Ubicar en la carpeta el enlace **Caso práctico cafetería Vallecitos**.
6. Enviar.

3.3.3 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 11: **Evaluación de la planeación estratégica del plan comercial**

Para realizar la prueba interactiva, estos son los pasos:

1. Botón Actividades de aprendizaje.
2. Carpeta Proyecto Estructuración del plan comercial según las necesidades del entorno empresarial.
3. Carpeta Fase de evaluación del proyecto.
4. Carpeta Actividades de aprendizaje 11: **Evaluación de la planeación estratégica del plan comercial**.
5. Ubicar prueba interactiva 11.

3.3.4 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

11: **Evaluación de la planeación estratégica del plan comercial**.

Para realizar la prueba, estos son los pasos:

1. Botón Actividades de aprendizaje.
2. Carpeta Proyecto estructuración del plan comercial según las necesidades del entorno empresarial.
3. Carpeta Fase de evaluación del proyecto.
4. Carpeta Actividades de aprendizaje 11: **Evaluación de la planeación estratégica del plan comercial**.
5. Ubicar prueba de conocimiento 11.

3.4 Actividades de transferencia del conocimiento.

3.4.1 Los factores claves de éxito se convierten en una guía que permite determinar si la compañía va en la dirección correcta y podrá lograr cumplir con los objetivos trazados; cuando las empresas logran determinar sus debilidades en los procesos, tienen la posibilidad de mejorarlos con el fin de continuar en el mercado. En la actividad que desarrollará a continuación se pretende que logre comprender claramente este concepto y su aplicabilidad.

Esta actividad de aprendizaje es grupal y deben entregar un informe detallado de factores claves de éxito de la empresa objeto de estudio, a partir de la aplicación del procedimiento para la definición de los factores claves de éxito. Para tal fin tengan en cuenta la guía de orientación **Evaluar factores claves de éxito de la organización.**

Ingresen al blog, ya creado, asignen un espacio llamado Instrumento de evaluación para la empresa objeto de estudio e ingresen la información recolectada.

Para enviar la actividad debe:

- Botón Actividades de aprendizaje.
- Carpeta Proyecto estructuración del plan comercial según las necesidades del entorno empresarial.
- Carpeta Fase de evaluación del proyecto.
- Carpeta Actividades de aprendizaje 11: **Evaluación de la planeación estratégica del plan comercial**.
- Ubicar el enlace Wiki: **Instrumento de evaluación**.
- Por ese espacio, entregar la dirección URL del blog.
- Enviar.

Además cada integrante del equipo debe visitar los blogs de los compañeros y realizar comentarios, con el propósito de enriquecer el proceso de formación. Recuerde que solo un integrante del equipo colaborativo de trabajo enviará el archivo requerido para esta actividad.

3.4.2 Las organizaciones generan procesos que buscan la rentabilidad y alcanzar una posición en el mercado, es por ello que se considera importante la evaluación de los mismos, con el fin de determinar si se están logrando las metas planteadas, esta información se convierte en un punto de referencia que permitirá tomar decisiones oportunas que busquen el cumplimiento de los objetivos trazados.

Participe del siguiente debate respondiendo al siguiente cuestionamiento:

¿Por qué los indicadores de gestión son importantes para evaluar el desarrollo de la organización?

Participe de manera individual en el Foro temático 11**: Evaluación de la planeación estratégica del plan comercial**.

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. ▪ Prueba interactiva. **Evidencias de Desempeño:** ▪ Participación en foro temático, por medio de una pregunta	✓ Diferencia los tipos de consumidores según la idea de producto o servicios seleccionada. ✓ Presenta el informe de oportunidad de mercado teniendo en cuenta el	Cuestionario en línea a través de la plataforma para valorar conocimientos. Herramienta interactiva. Rúbrica TIGRE para la valoración de la evidencia.

problematizadora. ▪ Evaluar los factores de éxito con que cuenta la organización. **Evidencias de producto:** ▪ Diagrama sobre los conceptos y palabras claves acerca de la evaluación de factores claves de éxito de la idea. ▪ Caso práctico cafetería Vallecitos.	direccionamiento estratégico, el análisis de mercado y la propuesta estratégica. ✓ Analiza factores claves para la viabilidad de producción y comercialización de las nuevas ideas de productos o servicios, según condiciones del mercado y la empresa.	Rúbrica de actividad para la valoración de la evidencia. Rúbrica de actividad para la valoración de la evidencia. 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
Evaluar la planeación estratégica del plan comercial del producto o servicio objeto de estudio.	80.	No Aplica.	No Aplica.	No Aplica.	No Aplica.	Administrador de empresas.	1	Ambiente virtual de aprendizaje.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Para consultar el glosario del programa ubicar el botón **Glosario**, en el menú principal del programa.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

BIBLIOGRAFIA

- Ander-Egg, E. (2007). *Introducción a la planificación estratégica.* Buenos Aires: Editorial LUMEN / HVMANITAS.
- Ander-Egg, E. y Aguilar Idáñez, Mj (2006). *Cómo elaborar un proyecto*. *Guía para diseñar proyectos sociales y culturales.* Buenos Aires: Editorial LUMEN / HVMANITAS.
- Centro de Investigación y Desarrollo Integral de la Comunidad (CIDIC) (2004). *El plan de Desarrollo Comunitario.* Curso de Planificación Participativa Comunitaria. Guía de Aplicación No 3, CIDIC – KAS, La Paz, Bolivia.
- Koontz & Odonell. (2008). *Administración una perspectiva global.* Ed. McGraw Hill, Ed. 6.
- Lambin, J. (1995). *Marketing estratégico*. Ed. McRae Hill.
- Navajo, P. (2009). *Planificación estratégica en organizaciones no lucrativas.* Madrid: Narcea Ediciones.
- Nirenberg, O; Brawerman, J; Ruiz, V. (2006). *Programación y evaluación de proyectos sociales*. Aportes para la racionalidad y la transparencia. Buenos Aires: Paidós.
- Orozco, A. (1999) *Investigación de mercados: concepto y práctica*. Bogotá: Ed. Norma.
- Prieto Herrera, J. (2008). Gerencia de ventas. Bogotá: Eco Ediciones.
- Soto, G. y otros. (2011). *Gerencia de ventas*. 2ª. ed. Medellín: Editorial Artes y Letras S.A.S., Universidad EAFIT.
- Rovere, M. (1993). *Planificación estratégica de recursos humanos en salud.* Organización Panamericana de la Salud, Washington DC.

Webfrafía

- López Aristizábal, N. *Análisis del Entorno*.(HTML).Disponible en:
- http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010039/Lecciones/CAPITULO%20I/entorno.htm
- Mendoza, A. (2009) Claves para encontrar un Nicho potencial en el mercado.

Disponible en: http://www.dailymotion.com/video/xadl99_claves-para-encontrar-un-nicho-pote_news

- Restrepo Montoya, C. *El sistema de mercados*. (HTML).Disponible en:http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010043/lecciones/4sistprecymerc2.htm

7. CONTROL DEL DOCUMENTO (ELABORADA POR)

Autores	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
	Gloria Stella Rua Zapata.	Expertos Temáticos	Centro de Comercio – Regional Antioquia.	Mayo 07 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.	Mayo 08 de 2014.
	Luz Elena Montoya.	Líder Línea de Producción		