SENA REGIONAL VALLE	Centro Nacional de Asistencia Técnica a la Industria – ASTIN	Código: 9230-FP-F-322 Versión: 2

1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Programa de Formación: Tecnólogo Gestión de Desarrollo Económico y Social	*Ficha de caracterización:122107*
Nombre de la Guía: Plan de mercado	*Código de la Guía: plan de mercado*
Nombre del Instructor: Sandra Portilla López	
Ciudad y fecha: Cali, octubre 2023	

2. PRESENTACIÓN E INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

Señor/a Aprendiz:

- Resuelva las actividades planteadas para cada paso de la actividad de aprendizaje
- Entregue los productos al Instructor y solicite retroalimentación del taller.

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO: Contenidos de la guía

Resultado aprendizaje:

Identificar segmentos de mercado de acuerdo con tipos de producto y población establecidos en el plan de segmentación.

De manera individual o con su equipo de trabajo desarrolle las siguientes actividades:

I. **Potencial de mercado**

1. Actividad de reflexión:

Escucha y observa con detenimiento el video sobre el mercado, accediendo al siguiente al link https://www.youtube.com/watch?v=STV8J9rn7pM que se adjunta, Y reflexiona respondiendo la siguiente pregunta.

a. ¿**Consideran que los productos existentes en el mercado están disponibles para todo tipo de consumidores** (en cuanto a precio calidad, distribución y beneficios reales) explique su respuesta.

b. ¿Sabes que es un plan de mercado?

2.Actividad de contextualización:

Continuando con el estudio surge entonces la necesidad de abordar el plan con el cual se busca llegar al mercado segmentado, para ello te invito a conocer sobre:

a. Qué es un plan?: https://www.youtube.com/watch?v=7n9wmL2IqDI
b. Qué es un plan de mercadeo: https://www.youtube.com/watch?v=4LmLWpkUVYU
c. Como realizar (etapas para elaboración un plan de mercadeo o marketing: https://www.youtube.com/watch?v=TGlr2E56IhY
d. Qué es la estrategia. https://www.youtube.com/watch?v=3BT_ETQcczg

3. Actividad de contextualización.

Teniendo en cuenta la información del punto 2. Elabore un plan de mercadeo para hacer llegar el producto al consumidor final.

Una vez desarrolladas las actividades y elaborada las evidencias, subir de manera individual en la plataforma Territorio o guardar donde indique el instructor.

4. PRODUCTO (S):

1. Evidencia No1: Documento en pdf donde incluye los puntos 1 actividad de reflexión y un Plan de mercadeo.

(Aquí se consignan todos los productos a recoger y se deben enumerar, tal cual como está señalado).

Observaciones y/o recomendaciones:

1. Fecha límite para subir la evidencia a Territorio el octubre 6 de 2023.

1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Programa de Formación: Tecnólogo Gestión de Desarrollo Económico y Social	*Ficha de caracterización:122107*
Nombre de la Guía: El mercado participantes	*Código de la Guía: mercado y su estructura.*
Nombre del Instructor: Sandra Portilla López	
Ciudad y fecha: Cali, octubre 2023	

2. PRESENTACIÓN E INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

Señor/a Aprendiz:

- Resuelva las actividades planteadas para cada paso de la actividad de aprendizaje
- Entregue los productos al Instructor y solicite retroalimentación del taller.

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO: Contenidos de la guía

Resultados aprendizajes:

1.IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESA SEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL.

2.ANALIZAR LA RELACIÓN ENTRE LAS POLÍTICAS DE PRODUCCIÓN Y LAS PROYECCIONES DE LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL MERCADO POTENCIAL Y REAL, DE ACUERDO CON EL PLAN ESTRATÉGICO DE LA ORGANIZACIÓN

La demanda de un producto.

De manera individual o con su equipo de trabajo desarrolle las siguientes actividades:

1.Actividad de reflexión:

De manera individual consulte en buscador como google las siguientes frases o palabras alusivas al resultado de aprendizaje y después socializar los respectivos conceptos , estas son:

1. Políticas
2. Proyecciones
3. Mercado real
4. Mercado potencial
5. Plan estratégico o Gerencia estratégica.
6. Socializar los conceptos en la sesión.

2.Actividad de contextualización:

a. Participe en la sesión didáctical del instructor sobre los integrantes del mercado, especialmente "La Demanda de un producto". Tome anotaciones de los conceptos abordados.
b. De acuerdo con la información anterior y con las anotaciones realizadas, elabora un mapa mental con mínimo 15 palabras.
c. Participe en la socialización con el mapa mental construido.

Apoyado en la anterior información realice las siguiente actividades para validar sus conceptos asimilados.
Nota: Recuerden extraer de los contenidos de apoyo(videos o documentos pdf) palabras extrañas para conocer su significado en la retroalimentación

3. Actividad de apropiación:

Apoyado en la anterior información realice las siguiente actividades para validar sus conceptos asimilados.
1.Participe en la validación de conocimientos a través del reto "Escaleras y toboganes conceptos integrantes del mercado.

2. Teniendo en cuenta la temática sobre demanda, se realizará un trabajo de campo que consiste en :

a. En casa escogerá un (1) **producto** que suele comprar diariamente o semanalmente, preferiblemente los productos de la canasta familiar. (ejemplo: Carne, huevos, fruta, verduras, cereales… etc.).
b. Anote el precio de la primera compra y el de la última compra.
c. Anote las cantidades de producto de la primera compra y de la última compra. Analice sí hubo variación de precios.
c. Anote la decisión que toma usted (compra el producto pero agregó más dinero, compró menos cantidad de lo habitual o lo remplazó por otro producto y porqué).

Puede utilizar el siguiente formato para registrar o anotar los datos anteriores.
Precio de venta en COP $: Pesos colombianos.

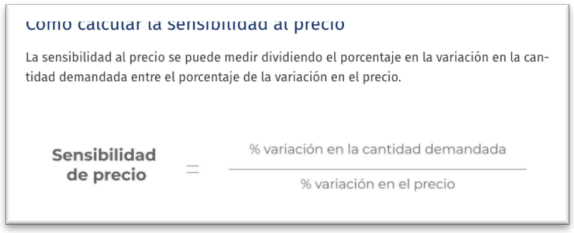
Producto (s)	Precio de venta inicial (Po)	Cantidad inicial (Q0)	Precio de venta final (P1)	Cantidad final (Q1)
Carne	$200	2 libras	$300	2,5 libras
Frutas (manzanas)				
Verduras (espinaca				
Arroz				

Con los datos registrados , calcule y elabore la gráfica, del tipo de elasticidad que tiene su producto y la sensibilidad de precio. Para ello utilice la siguiente formula:

Formula 1: Elasticidad demanda

$$\textbf{ELASTICIDAD DEMANDA} = \frac{\%\text{variación cantidad demanda}}{\%\ \textit{variación precio}} = \frac{\frac{\text{cambio de la demanda } (Q_1 - Q_0)}{\text{cantidad demanda inicial } (Q_0)} x100}{\frac{\text{cambio de precio } (P_1 - P_0)}{\text{precio inicial } (P_0)} x100}$$

Formula 2 sensibilidad a precio.



Determine el tipo de demanda que presenta el producto

4. PRODUCTO (S): Evidencias:

1. Adjuntar el presente taller en el cual se incluya la actividad: Respuesta a la actividad de reflexión.
2. Determinación del tipo de demanda existente de sus productos y gráfica respectiva.

Observaciones y/o recomendaciones:

Fecha límite para subir la evidencia a Territorio el 7 octubre de 2023.

SENA REGIONAL VALLE	Centro Nacional de Asistencia Técnica a la Industria – ASTIN	Código: 9230-FP-F-322 Versión: 2

1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Programa de Formación: Tecnólogo Gestión de Desarrollo Económico y Social	*Ficha de caracterización:122107*
Nombre de la Guía: El mercado participantes: ***Taller de autoevaluación demanda del mercado****.*	*Código de la Guía: mercado y su estructura.*
Nombre del Instructor: Sandra Portilla López	
Ciudad y fecha: Cali, octubre 2023	

2. PRESENTACIÓN E INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

Señor/a Aprendiz:

- Resuelva las actividades planteadas para cada paso de la actividad de aprendizaje
- Entregue los productos al Instructor y solicite retroalimentación del taller.

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO: Contenidos de la guía

Resultados aprendizajes:

1.IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESA SEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL.

2.ANALIZAR LA RELACIÓN ENTRE LAS POLÍTICAS DE PRODUCCIÓN Y LAS PROYECCIONES DE LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL MERCADO POTENCIAL Y REAL, DE ACUERDO CON EL PLAN ESTRATÉGICO DE LA ORGANIZACIÓN

La demanda del producto.

De manera individual o con su equipo de trabajo desarrolle las siguientes actividades del

Taller de autoevaluación práctico de la temática de la demanda del mercado:

1.Actividad de reflexión:

De manera individual o en grupos de trabajo, observe el video con detenimiento "Corabastos la despensa de Colombia, ingrese al enlace https://www.youtube.com/watch?v=ZFZZk0sP5T4 , de acuerdo a lo anterior, alimente el siguiente cuadro

	Preguntas	Respuestas.
1.	Que necesidades cubre la plaza de mercados?	
2.	Qué actividades económicas logra identificar en el video .	
3.	Escriba mínimo 10 productos se ofrece en Corabastos?	
4.	Qué tipo de mercado ofrece Corabastos?	

b. **Desarrolle en equipo de trabajo, los siguientes ejercicios para fortalecer conocimientos en mercadeo**

I. Escriba el número al frente de la (s) frase(s) que considere que tiene gran relación con la palabra.

1. Necesidad ES			**Manifestación orgánica y emocional.**
			Hambre descontrolado.
			Razón de ser del mercado
			ausencia de dinero.
			Carencia percibida por el consumidor.
			Inclusión social, experiencia, poco disfrute, y compromiso.

2. La demanda de un producto es			**Recibir beneficios sin limites y presenta una curva ascendente.**
			Compra y pago de productos.
			Cantidad de productos que puede adquirir.
			Presenta una curva descendente.
			Lo que tiene planeado hacer .
			Todas las anteriores.

II.Complete las siguientes frases colocando sobre la línea la respuesta correcta.

1. En el comportamiento del consumidor hay aspectos fundamentales que pueden llegar a influir a la hora de llevar a cabo un proceso de venta, y estos van desde Riendo, escuchando, ayudando hasta_____ con buena efectividad.

a. Alegría, b. alimentando c. Apoyando

2. Para que haya una verdadera demanda, existen muchas condiciones necesarias, pero en especial hay tres que influyen considerablemente, esta son : Planear, desear y _____.

a. Planear b. necesitar c. pagar. d. Buscar

3.Los integrantes que conforman el mercado cada vez son más variados, pero en general se clasifican en productores, compradores ser: _____

a. Sector servicio. b. Consumidores y vendedores c. Consumidores.

4. _____que afectan la demanda de un producto son: Moda, ingreso y productos sustitutos.

a. El análisis b. La Percepción. C. Las variables.

III. Relacione las frases que tengan relación, para ello coloque al frente de cada cuadro de la columna derecha los números de la columna de la izquierda.

Columna izquierda		Columna Derecha	
1	El cliente y los consumidores		Compran los productos en el mercado
2	Es Intercambio entre productores y compradores		La Comercialización.
3	Espacio virtual		Participe de un proceso de venta.
4	Mercado real		Verdaderos compradores
5	Las transacciones hacen posible		Comercio electrónico.

4. Encuentra las 7 diferencias en un día de mercado. Escríbelas.

Observaciones y/o recomendaciones:

Fecha límite para subir la evidencia a Territorio el 4 octubre de 2023.

1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Programa de Formación: Gestión de proyectos de desarrollos social y económico.	*Ficha de caracterización: 2744505*
Nombre de la Guía: 6.1 Elaborar los pronósticos de la oferta y demanda según objetivos de la organización. Pilares de la organización vrs contexto del mercado	*Código de la Guía: 6.1*
Nombre del Instructor: Sandra Portilla López	
Ciudad y fecha: Cali, octubre 2023	

2. PRESENTACIÓN E INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

Señor/a Aprendiz:

- Resuelva las actividades planteadas para cada paso de la actividad de aprendizaje
- Entregue los productos al Instructor y solicite retroalimentación del taller.

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO:

RESULTADO DE APRENDIZAJE.

Elaborar los pronósticos de la oferta y demanda según objetivos de la organización. Pilares de la organización vrs contexto del Mercado

Con su equipo su equipo de trabajo desarrolle las siguientes actividades:

1. *Actividad de reflexión inicial*
(AR)*Con su equipo de trabajo observen el video llamado "* trabajando llenando un avión de Mercado Libre. cómo llegan tus paquetes en 24 horas?": para ello revise el enlace siguiente:
https://www.youtube.com/watch?v=UyPdaMDalDw
Reflexione entorno a la siguiente pregunta ***¿Qué pasaría si no existiera alguien que llevara los productos a los clientes?.***
Reponda y socializa la respuesta al final de la sesión.

2. *Actividad de contextualización* y apropiación.
Con su grupo de trabajo observe el video "los pilares para tu empresa", para ello ingres a los siguientes enlaces y consulte sobre:
a. Misión, visión entre otros: https://www.youtube.com/watch?v=BpUvwXy2Xjg y
https://www.youtube.com/watch?v=Ym4UPEf0J_c y https://www.youtube.com/watch?v=RV9YrstWny0

b. Cómo se construye algunos de los pilares de la empresa: https://www.youtube.com/watch?v=7SZWW-KB-U8 y
https://www.youtube.com/watch?v=UCFaXHPqynI

c. Qué son los metas, objetivos y estrategias: https://www.youtube.com/watch?v=Es9oD-Ahm3Y
d. Qué es el benchmarking: https://www.youtube.com/watch?v=7wdH2w48JZc

e. Consulte cuáles son los pilares del SENA, en el cual adelanta su proceso formativo y con base en ellos elabore un esquema de pilares organizacionales para su proyecto formativo. Socialícelos al final de sesión.

f. Con base en la información estudiada elabore una actividad o juego didáctico en el cual vincule a sus compañeros y con el cual evalúe los conocimientos adquiridos en éste taller. la información expuesta al grupo, puede utilizar computador, cartón, papel, u otro material que facilite su construcción.

3.Evidencias: Presentación en grupo de:
1.Resumen de la información conceptual consultada.
2.Explicación de los pilares de su empresa.
3. Desarrollo de la actividad didáctica.

Nota: Recuerden extraer de los contenidos de apoyo(videos o documentos pdf) palabras extrañas para conocer su significado en la retroalimentación.

4. PRODUCTO (S):

Recuerde en los talleres o trabajos…

Nota: No incluir información en pdf que sea confusa o difícil de leer y no solicitada.
Buena presentación, manejo de normas de redacción. Si elabora varios documentos para trabajar, organícelos y presente uno solo
Nombrar el documento: con datos personales y ficha del programa de formación.

Observaciones y/o recomendaciones:

1. Fecha límite para subir la evidencia a Territorio. Octubre de 2023