



1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Programa de Formación: TECNOLOGO GESTION DE PROYECTOS DE DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL.	Ficha de caracterización: 2652847
Resultado(s) de aprendizaje correspondiente: IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESA SEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL.	Código de la guía:
Evidencia a evaluar: Identificar el potencial de mercado y capacidad de ventas de la empresa según política empresarial.	
Nombre(s) del instructor(es): Sandra Portilla López	
Duración de la evaluación: 1 3 horas	
Tipo de evidencia (marcar con una x): Producto: X Proceso: X Ambos:	

2. PRESENTACIÓN E INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

Señoría Instructor(a):

- Observe en detalle el proceso y/o valore el producto y evalúe con objetividad.
- Comparta, con el Aprendiz, los resultados obtenidos y acuerde, si es necesario, un nuevo momento de evaluación.

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO

Criterios/Variables	Indicadores	APRENDICES												
		GINA ARACELLI SANTANA DODRIO	DANIELA ANTONIA RAMIRO	DIANA THERESA MORA CORTAZ	HELENA MELISSA PIRETA GAYARRA	DIANA MARIA RAMOS GARCIA	LUISA MARIA MARTINEZ DELEGADO	LUISA SANTANA	DIANA THERESA F. TABERA	DIANA THERESA GARCIA	DIANA THERESA GARCIA	DIANA THERESA GARCIA	DIANA THERESA GARCIA	DIANA THERESA GARCIA
		EVALUACIÓN (S o V: Si cumple. N o X: No cumple)												
1. Identifica los tipos y características de proveedores, consumidores, distribuidores y competencia de acuerdo con el producto. 2. Analiza, cuantifica y proyecta las variables de la oferta y demanda de acuerdo con el producto	Define el concepto, clases y evolución del mercado.	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
	Identifica y analiza entornos sociales de acuerdo al p/s.	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
	Identifica diversas fuentes de información.	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
	Estructura un plan de mercado según P/S.	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
La evidencia es:	DE CALIDAD (Si cumple con los criterios e indicadores anteriores.)	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
	PERTINENTE	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
	VIGENTE	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
	AUTENTICA	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
RESULTADO FINAL A: Aprobado; D: Deficiente:		A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
Firma del Aprendiz:														
Ciudad y fecha: 1 de Octubre de 2023														
Firma del/los Instructor/es: Sandra Portilla López														



1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Programa de Formación: **TECNOLOGO GESTIÓN DE PROYECTOS DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL.**Ficha de caracterización:
2558693Resultado(s) de aprendizaje correspondiente: **IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESA SEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL**

Código de la guía:

Evidencia a evaluar: **Identificar el potencial de mercado y capacidad de ventas de la empresa según política empresarial.**Nombre/s del Instructor/es: **Sandra Portilla López**Duración de la evaluación: **3 horas**

Tipo de evidencia (marcar con una X):

Producto: ☒Proceso: ☐Ambos: ☐

2. PRESENTACIÓN E INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

Señor/a Instructor/a:

- Observe en detalle el proceso y/o valore el producto y evalúe con objetividad.
- Comparta, con el Aprendiz, los resultados obtenidos y acuerde, si es necesario, un nuevo momento de evaluación.
- Firme el instrumento, verifique la firma del Aprendiz y registre la fecha de la evaluación.

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO.

Criterios/Variables	Indicadores	APRENDICES											
		LAURA VALENTINA ARBOLEDA TIENDERO	GABRIELE GATTO VALLEJO	YULIANA ALEXANDRA JIMENEZ BOJARDOS	TATIANA MARCELA MARIÑO	CARLOS MARIO OSPINA CORREA	JUAN CAMILO RODRIGUEZ ORTEGA	MAYRA MARCELA SANCHEZ RODRIGUEZ	KAREN TAPASCO MUNOZ				
		EVALUACIÓN (S o X: Si cumple, N o X: No cumple)											
1. Identifica los tipos y características de proveedores, consumidores, distribuidores y competencia de acuerdo con el producto. 2. Analiza, cuantifica y proyecta las variables de la oferta y demanda de acuerdo con el producto	Define el concepto, clases y evolución del mercado.	S	S	S	S	S	S	S	S				
	Identifica y analiza entornos sociales de acuerdo al p/s.	S	S	S	S	S	S	S	S				
	Identifica diversos fuentes de información.	S	S	S	S	S	S	S	S				
	Estructura un plan de mercado según P/S.	S	S	S	S	S	S	S	S				
La evidencia es:	DE CALIDAD (Si cumple con los criterios e indicadores anteriores.)	S	S	S	S	S	S	S	S				
	PERTINENTE	S	S	S	S	S	S	S	S				
	VIGENTE	S	S	S	S	S	S	S	S				
	AUTÉNTICA	S	S	S	S	S	S	S	S				
RESULTADO FINAL A: Aprobado; D: Deficiente:		A	A	A	A	A	A	A	A				
Firma del Aprendiz:		Valentina Arboleda	Gabriele Gatto	Yuliana Jimenez	Tatiana Mariño	Carlos Ospina	Juan Camilo Rodriguez	Mayra Sanchez	Karen Tapasco				
Ciudad y fecha: 30 de septiembre de 2023													
Firma del/los Instructor/es:													



Centro Nacional de Asistencia Técnica a la Industria – ASTIN
LISTA DE CHEQUEO - PROCESO Y/O PRODUCTO

Código:
9230-PP-F-216
Versión: 3

1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Programa de Formación: TECNOLOGO GESTION DE PROYECTOS DE DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL.	Ficha de caracterización: 2652848
Resultado(s) de aprendizaje correspondiente: IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESA SEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL	Código de la guía:
Evidencia a evaluar: Identificar el potencial de mercado y capacidad de ventas de la empresa según política empresarial.	
Nombre/s del Instructor/es: Sandra Portilla López	
Duración de la evaluación: 3 horas	
2. PRESENTACIÓN E INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:	

Señoría Instructor/a:

- Observe en detalle el proceso y/o valore el producto y evalúe con objetividad.
- Comparta, con el Aprendiz, los resultados obtenidos y acuerde, si es necesario, un nuevo momento de evaluación.

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO

Criterios/Variables		Indicadores	APRENDICES														
			DIEGO FERNANDO OLIVER DELGADO	MARIA ALEJANDRA CASTRO	DIANA MARTINEZ GUTIERREZ	JENNIFER GONZALEZ RODRIGUEZ	JHANE ANDRÉS VARGAS ORTIZ										
			EVALUACIÓN (S o V: Si cumple, N o X: No cumple)														
1. Identifica los tipos y características de proveedores , consumidores, distribuidores y competencia de acuerdo con el producto. 2. Analiza, cuantifica y proyecta las variables de la oferta y demanda de acuerdo con el producto.	Define el concepto , clases y evolución del mercado.	S	S	S	S	S											
	Identifica y analiza entornos sociales de acuerdo al p/s.	S	S	S	S	S											
	Identifica diversos fuentes de información.	S	S	S	S	S											
	Estructura un plan de mercado según P/s.	S	S	S	S	S											
La evidencia es:	DE CALIDAD (Si cumple con los criterios e indicadores anteriores.)	S	S	S	S	S											
	PERTINENTE	S	S	S	S	S											
	VIGENTE	S	S	S	S	S											
	AUTÉNTICA	S	S	S	S	S											
RESULTADO FINAL A: Aprobado; D: Deficiente:			A	A	A	A	A										
Firma del Aprendiz:																	
Ciudad y fecha: 30 de septiembre de 2023																	
Firma del/los Instructores: Sandra Portilla López																	