PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: MERCADEO Y VENTAS
- Código del Programa de Formación: 63210007 V1
- Nombre del Proyecto (si es formación Titulada)
- Fase del Proyecto (si es formación Titulada)
- Actividad de Proyecto (si es formación Titulada)
- Competencia: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA EMPRESA
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

    - UTILIZAR ESTRATEGIAS PARA APOYAR LA PRESENTACION DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERISTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECIFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA.

- Duración de la Guía. 40 HORAS

2. RESENTACIÓN

Estimado Aprendiz SENA, bienvenido al programa de formación **MERCADEO Y VENTAS**. En esta unidad se brindarán las herramientas de aprendizaje que les permitan desarrollar las habilidades necesarias para conocer el mercado y lograr ofrecer y vender productos y/o servicios que cumplan con las necesidades de los clientes.
Queridos aprendices deseo para ustedes éxito en la ejecución de esta formación y estoy segura de queal finalizarla habrán desarrollado las habilidades necesarias

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- **ACTIVIDAD No. 1 SABERES PREVIOS.**

    Con el acompañamiento del instructor se aplicará la FICHA S.Q.A (¿Qué Sé?, ¿Qué Quiero Saber?, ¿Qué Aprendí?), la cual permitirá conocer el concepto individual de los aprendices acerca del **VENTAS,** logrando así generar un grupo de discusión que nos permita llegar a la construcciónde l concepto de manera grupal.



- **ACTIVIDAD No. 2 CONTEXTUALIZACION E IDENTIFICACION DE CONOCIMIENTOS.**

  IDENTIFICACION DE CONCEPTOS. Con el documento de apoyo entregado por el instructor el aprendiz deberá reconocer el significado de conceptos tales como: Ventas, negociación.
  Los resultados se socializarán en el aula.

- **ACTIVIDAD No. 3 ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO (CONCEPTUALIZACIÓN Y TEORIZACIÓN)**

  Se realizarán sesiones en donde se trabajarán los siguientes temas:

  - ✓ Ventas
  - ✓ Negociación
  - ✓ Canales de comunicación con el cliente

  Una vez trabajados estos temas, realizaremos una mesa redonda donde se hablará de la importancia de estos en las empresas.

- **ACTIVIDAD No. 4 ACTIVIDADES DE TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO.**

  En el aula se trabajarán los siguientes temas:

  - ✓ Presentación de la empresa, producto o servicio (Pitch)
  - ✓ Ventas GFPI-F-135 V01
  - ✓ Negociación

  Actividades por

  realizar:

  Con el acompañamiento del instructor los aprendices realizaran una actividad practica de roles en donde ofertaran un producto o servicio y realizaran una negociación.
  Al finalizar se realizará una mesa redonde para generar reflexiones y conclusiones.

- **ACTIVIDAD No. 5 ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO (CONCEPTUALIZACIÓN Y TEORIZACIÓN)**

  Se trabajarán los siguientes temas:

  - ✓ Oferta comercial
  - ✓ Portafolio de productos o servicios

  Actividades a realizar:

  Una vez se hayan explicado los conceptos mencionados anteriormente, realizaremos un grupo de discusión para resolver dudas.

- **ACTIVIDAD No. 6 ACTIVIDADES DE TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO.**

  Se trabajarán los siguientes temas:

  - ✓ Oferta comercial
  - ✓ Portafolio de productos o servicios GFPI-F-135 V01

  Actividades a realizar:

  Con el acompañamiento del instructor los aprendices elaborarán un boceto del portafolio de productos o servicios de una empresa de su preferencia. Para esto se deberán realizar las siguientes actividades:

  - ✓ Realizar una descripción corta de la empresa
  - ✓ Definir qué productos y servicios tiene la empresa
  - ✓ Utilizar fotos de sus productos o imágenes representativas de sus servicios
  - ✓ Realizar una descripción corta de cada uno de sus productos o servicios

- **METODO DE ENTREGA:** enviar al correo avpalacios@sena.edu.co o al WhatsApp 3217594311

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: **Evidencias de Desempeño:** **Evidencias de Producto:** .	Desarrolla a cabalidad las actividades y ejercicios establecidos. Identifica los conceptos de mercado, el segmento de mercado y necesidades del cliente. Identifica y conoce el mercado y define el segmento de mercado para la empresa de acuerdo con las necesidades del cliente. Aplica técnicas de venta y negociación y elabora presentaciones de la empresa y/o productos o servicios.	Taller Participación Ejercicios prácticos

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Mercadeo. Son todos los procesos necesarios para negociar y vender nuestros productos en el mercado.

Mercado. Es una forma de organizar un conjunto de acciones y procesos a la hora de crear un producto "para crear, comunicar y entregar valor a los clientes, y para manejar las relaciones" y su finalidad es beneficiar a la organización satisfaciendo a los clientes.

Cliente. Un cliente es una persona o entidad que compra los bienes y servicios que ofrece una empresa.

Perfil del Cliente. Representa a un segmento de personas de un mercado que tienen comportamientos similares antes de realizar una compra. Al identificar diferentes preferencias o necesidades, se puede conocer qué es relevante para ellos a nivel personal.

Ventas. Comprende todas las actividades necesarias para proveer a un cliente o empresa de un producto o servicio a cambio de dinero.

Oferta comercial. Documento en el que una empresa o persona propone a otra, algún plan u oferta de los productos y servicios que tiene a la venta.

Portafolio de productos. Grupo de productos o servicios que una empresa ofrece a toda su audiencia. Deben estar agrupados en categorías o en líneas.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

IICA (s.f.). Manual del mercadero. Recuperado de: http://repiica.iica.int/docs/B4165e/B4165e.pdf

Cámara de Comercio de Bogotá (2020). Marketing estratégico.

Neoattack (2020). Portafolio. Recuperado de: https://neoattack.com/neowiki/portafolio/

Gerencie (2020). Oferta o propuesta comerciales.

Emprende pyme (2017). Propuesta comercial. Recuperado de: https://www.emprendepyme.net/propuesta-comercial.html

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**ASTRID VIVIANA PALACIOS NAVIA**	**INSTRUCTORA**	**CAPE-PROGRAMAS ESPECIALES**	**22 de febrero de 2022**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					