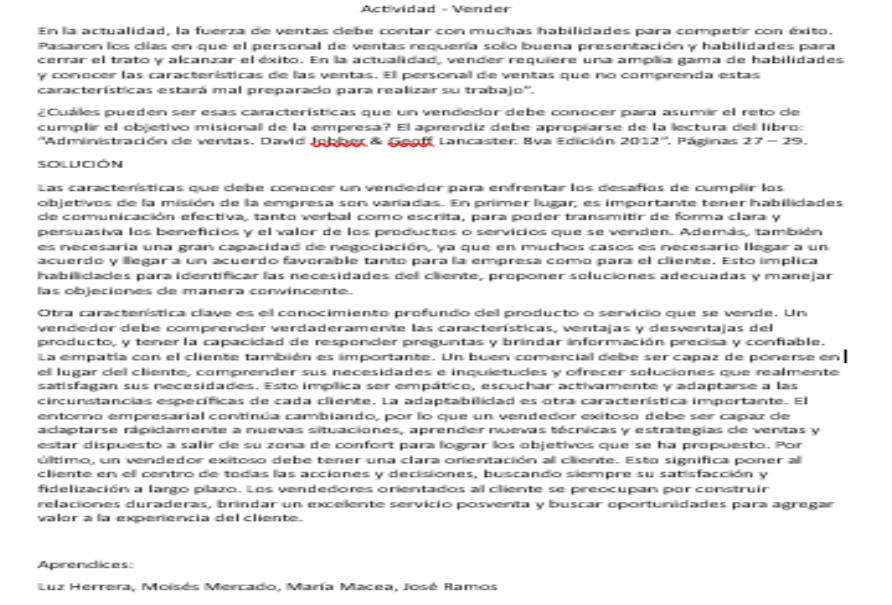
EVIDENCIAS DE ACTIVIDADES Y FOTOGRAFIA EN FORMACION

OCTUBRE 18,25,28 NOVIEMBRE 1,4,8,11,15

En la actualidad, la fuerza de ventas debe contar con muchas habilidades para competir con éxito. Pasaron los días en que el personal de ventas requería solo buena presentación y habilidades para cerrar el trato y alcanzar el éxito. En la actualidad, vender requiere una amplia gama de habilidades y conocer las características de las ventas. El personal de ventas que no comprenda estas características estará mal preparado para realizar su trabajo".

¿Cuáles pueden ser esas características que un vendedor debe conocer para asumir el reto de cumplir el objetivo misional de la empresa? El aprendiz debe apropiarse de la lectura del libro: "Administración de ventas. David Jobber & Geoff Lancaster. 8va Edición 2012". Páginas 27 – 29.

Nota: Su respuesta a la pregunta planteada deberá publicarla en el grupo de whatsapp, donde además, deberá tomar la respuesta de uno de sus compañeros y argumentar si está de acuerdo o en desacuerdo con la opinión dada por el compañero.



Actividad - Vender

En la actualidad, la fuerza de ventas debe contar con muchas habilidades para competir con éxito. Pasaron los días en que el personal de ventas requería solo buena presentación y habilidades para cerrar el trato y alcanzar el éxito. En la actualidad, vender requiere una amplia gama de habilidades y conocer las características de las ventas. El personal de ventas que no comprenda estas características estará mal preparado para realizar su trabajo".

¿Cuáles pueden ser esas características que un vendedor debe conocer para asumir el reto de cumplir el objetivo misional de la empresa? El aprendiz debe apropiarse de la lectura del libro: "Administración de ventas. David Jobber & Geoff Lancaster. 8va Edición 2012". Páginas 27 – 29.

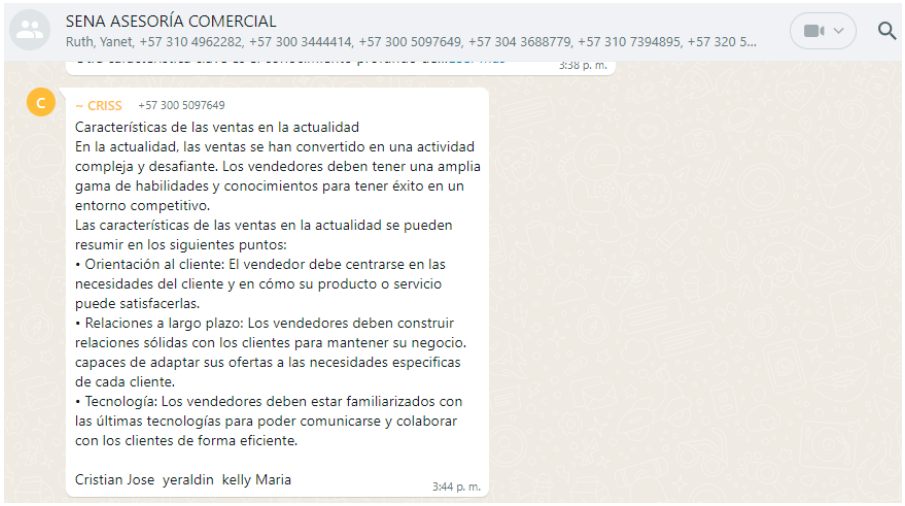
SOLUCIÓN

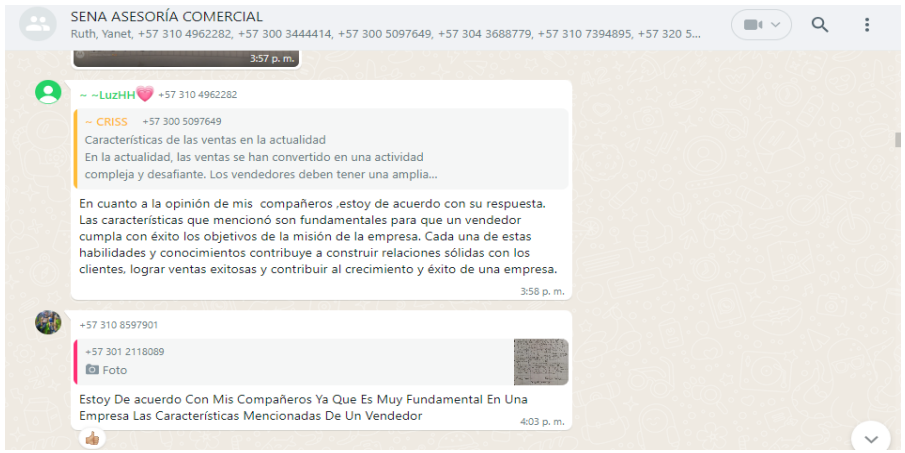
Las características que debe conocer un vendedor para enfrentar los desafíos de cumplir los objetivos de la misión de la empresa son variadas. En primer lugar, es importante tener habilidades de comunicación efectiva, tanto verbal como escrita, para poder transmitir de forma clara y persuasiva los beneficios y el valor de los productos o servicios que se venden. Además, también es necesaria una gran capacidad de negociación, ya que en muchos casos es necesario llegar a un acuerdo y llegar a un acuerdo favorable tanto para la empresa como para el cliente. Esto implica habilidades para identificar las necesidades del cliente, proponer soluciones adecuadas y manejar las objeciones de manera convincente.

Otra característica clave es el conocimiento profundo del producto o servicio que se vende. Un vendedor debe comprender verdaderamente las características, ventajas y desventajas del producto, y tener la capacidad de responder preguntas y brindar información precisa y confiable. La empatía con el cliente también es importante. Un buen comercial debe ser capaz de ponerse en el lugar del cliente, comprender sus necesidades e inquietudes y ofrecer soluciones que realmente satisfagan sus necesidades. Esto implica ser empático, escuchar activamente y adaptarse a las circunstancias específicas de cada cliente. La adaptabilidad es otra característica importante. El entorno empresarial continúa cambiando, por lo que un vendedor exitoso debe ser capaz de adaptarse rápidamente a nuevas situaciones, aprender nuevas técnicas y estrategias de ventas y estar dispuesto a salir de su zona de confort para lograr los objetivos que se ha propuesto. Por último, un vendedor exitoso debe tener una clara orientación al cliente. Esto significa poner al cliente en el centro de todas las acciones y decisiones, buscando siempre su satisfacción y fidelización a largo plazo. Los vendedores orientados al cliente se preocupan por construir relaciones duraderas, brindar un excelente servicio posventa y buscar oportunidades para agregar valor a la experiencia del cliente.

Aprendices:

Luz Herrera, Moisés Mercado, María Macea, José Ramos





NOMBRES FECHA

ACTIVIDAD No 1

El tema a desarrollar tiene que ver con el portafolio de productos y servicios, el cual es una herramienta comercial muy poderosa para el equipo de ventas de cualquier empresa. Este nuevo tema será desarrollado en dos momentos: un primer momento a cargo del aprendiz, un segundo momento a cargo del instructor (clase magistral) y en el 1 momento del aprendiz en donde usted a través de una evidencia física elaborará un portafolio de productos y servicios para una idea de negocio que usted tenga en mente.

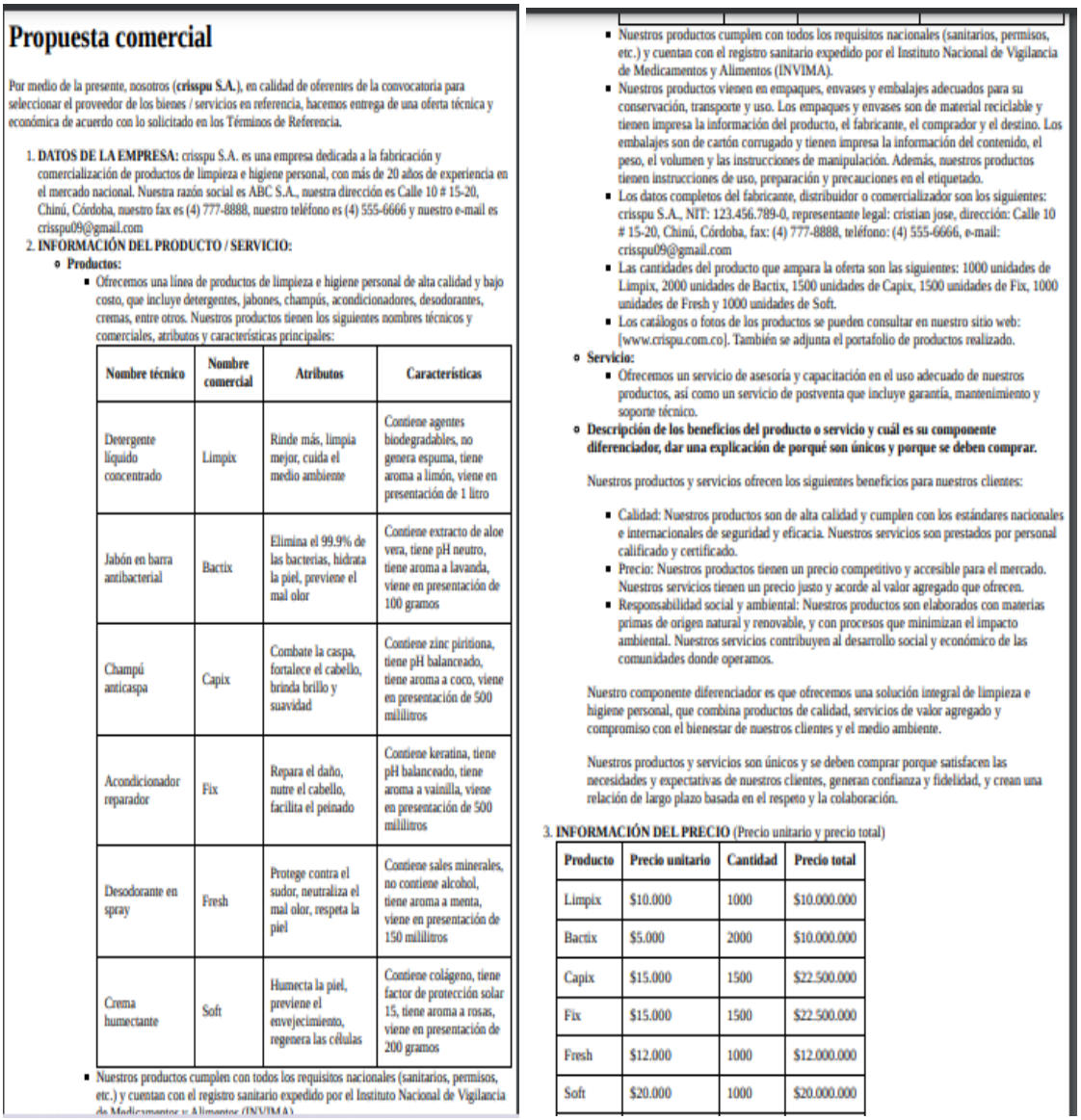
ACTIVIDAD No 2

Después de haber consultado fuentes confiables usted como aprendiz, enviará al instructor un video donde explique todo lo relacionado a portafolio de productos y servicios: Concepto, elementos de un portafolio, importancia, características.

Nota: El video no debe demorar más de 02 minutos con 30 segundos

Estimados aprendices,

Propuesta Comercial: Son documentos en los que una persona o empresa propone un plan comercial o una posibilidad de realizar un negocio. En este momento de aprendizaje deberá elaborar una propuesta comercial, el instructor les hará entrega de un formato donde pueden plasmar su propuesta. El instructor le facilitara un formato para la presentación de la Propuesta comercial de su idea de negocio o proyecto productivo.



Propuesta comercial

Por medio de la presente, nosotros (**crisspu S.A.**), en calidad de oferentes de la convocatoria para seleccionar el proveedor de los bienes / servicios en referencia, hacemos entrega de una oferta técnica y económica de acuerdo con lo solicitado en los Términos de Referencia.

1. **DATOS DE LA EMPRESA:** crisspu S.A. es una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de productos de limpieza e higiene personal, con más de 20 años de experiencia en el mercado nacional. Nuestra razón social es ABC S.A., nuestra dirección es Calle 10 # 15-20, Chinú, Córdoba, nuestro fax es (4) 777-8888, nuestro teléfono es (4) 555-6666 y nuestro e-mail es crisspu09@gmail.com
2. **INFORMACIÓN DEL PRODUCTO / SERVICIO:**
   - **Productos:**
     - Ofrecemos una línea de productos de limpieza e higiene personal de alta calidad y bajo costo, que incluye detergentes, jabones, champús, acondicionadores, desodorantes, cremas, entre otros. Nuestros productos tienen los siguientes nombres técnicos y comerciales, atributos y características principales:

Nombre técnico	Nombre comercial	Atributos	Características
Detergente líquido concentrado	Limpix	Rinde más, limpia mejor, cuida el medio ambiente	Contiene agentes biodegradables, no genera espuma, tiene aroma a limón, viene en presentación de 1 litro
Jabón en barra antibacterial	Bactix	Elimina el 99.9% de las bacterias, hidrata la piel, previene el mal olor	Contiene extracto de aloe vera, tiene pH neutro, tiene aroma a lavanda, viene en presentación de 100 gramos
Champú anticaspa	Capix	Combate la caspa, fortalece el cabello, brinda brillo y suavidad	Contiene zinc piritiona, tiene pH balanceado, tiene aroma a coco, viene en presentación de 500 mililitros
Acondicionador reparador	Fix	Repara el daño, nutre el cabello, facilita el peinado	Contiene keratina, tiene pH balanceado, tiene aroma a vainilla, viene en presentación de 500 mililitros
Desodorante en spray	Fresh	Protege contra el sudor, neutraliza el mal olor, respeta la piel	Contiene sales minerales, no contiene alcohol, tiene aroma a menta, viene en presentación de 150 mililitros
Crema humectante	Soft	Humecta la piel, previene el envejecimiento, regenera las células	Contiene colágeno, tiene factor de protección solar 15, tiene aroma a rosas, viene en presentación de 200 gramos

     - Nuestros productos cumplen con todos los requisitos nacionales (sanitarios, permisos, etc.) y cuentan con el registro sanitario expedido por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA).
     - Nuestros productos vienen en empaques, envases y embalajes adecuados para su conservación, transporte y uso. Los empaques y envases son de material reciclable y tienen impresa la información del producto, el fabricante, el comprador y el destino. Los embalajes son de cartón corrugado y tienen impresa la información del contenido, el peso, el volumen y las instrucciones de manipulación. Además, nuestros productos tienen instrucciones de uso, preparación y precauciones en el etiquetado.
     - Los datos completos del fabricante, distribuidor o comercializador son los siguientes: crisspu S.A., NIT: 123.456.789-0, representante legal: cristian jose, dirección: Calle 10 # 15-20, Chinú, Córdoba, fax: (4) 777-8888, teléfono: (4) 555-6666, e-mail: crisspu09@gmail.com
     - Las cantidades del producto que ampara la oferta son las siguientes: 1000 unidades de Limpix, 2000 unidades de Bactix, 1500 unidades de Capix, 1500 unidades de Fix, 1000 unidades de Fresh y 1000 unidades de Soft.
     - Los catálogos o fotos de los productos se pueden consultar en nuestro sitio web: [www.crispu.com.co]. También se adjunta el portafolio de productos realizado.
   - **Servicio:**
     - Ofrecemos un servicio de asesoría y capacitación en el uso adecuado de nuestros productos, así como un servicio de postventa que incluye garantía, mantenimiento y soporte técnico.
   - **Descripción de los beneficios del producto o servicio y cuál es su componente diferenciador, dar una explicación de porqué son únicos y porque se deben comprar.**

     Nuestros productos y servicios ofrecen los siguientes beneficios para nuestros clientes:

     - Calidad: Nuestros productos son de alta calidad y cumplen con los estándares nacionales e internacionales de seguridad y eficacia. Nuestros servicios son prestados por personal calificado y certificado.
     - Precio: Nuestros productos tienen un precio competitivo y accesible para el mercado. Nuestros servicios tienen un precio justo y acorde al valor agregado que ofrecen.
     - Responsabilidad social y ambiental: Nuestros productos son elaborados con materias primas de origen natural y renovable, y con procesos que minimizan el impacto ambiental. Nuestros servicios contribuyen al desarrollo social y económico de las comunidades donde operamos.

     Nuestro componente diferenciador es que ofrecemos una solución integral de limpieza e higiene personal, que combina productos de calidad, servicios de valor agregado y compromiso con el bienestar de nuestros clientes y el medio ambiente.

     Nuestros productos y servicios son únicos y se deben comprar porque satisfacen las necesidades y expectativas de nuestros clientes, generan confianza y fidelidad, y crean una relación de largo plazo basada en el respeto y la colaboración.

3. **INFORMACIÓN DEL PRECIO** (Precio unitario y precio total)

Producto	Precio unitario	Cantidad	Precio total
Limpix	$10.000	1000	$10.000.000
Bactix	$5.000	2000	$10.000.000
Capix	$15.000	1500	$22.500.000
Fix	$15.000	1500	$22.500.000
Fresh	$12.000	1000	$12.000.000
Soft	$20.000	1000	$20.000.000

- **Descripción de los beneficios del producto o servicio y cuál es su componente diferenciador, dar una explicación de porqué son únicos y porque se deben comprar.**

  Nuestros productos y servicios ofrecen los siguientes beneficios para nuestros clientes:

  - Calidad: Nuestros productos son de alta calidad y cumplen con los estándares nacionales e internacionales de seguridad y eficacia. Nuestros servicios son prestados por personal calificado y certificado.
  - Precio: Nuestros productos tienen un precio competitivo y accesible para el mercado. Nuestros servicios tienen un precio justo y acorde al valor agregado que ofrecen.
  - Responsabilidad social y ambiental: Nuestros productos son elaborados con materias primas de origen natural y renovable, y con procesos que minimizan el impacto ambiental. Nuestros servicios contribuyen al desarrollo social y económico de las comunidades donde operamos.

  Nuestro componente diferenciador es que ofrecemos una solución integral de limpieza e higiene personal, que combina productos de calidad, servicios de valor agregado y compromiso con el bienestar de nuestros clientes y el medio ambiente.

  Nuestros productos y servicios son únicos y se deben comprar porque satisfacen las necesidades y expectativas de nuestros clientes, generan confianza y fidelidad, y crean una relación de largo plazo basada en el respeto y la colaboración.

3. **INFORMACIÓN DEL PRECIO** (Precio unitario y precio total)

Producto	Precio unitario	Cantidad	Precio total
Limpix	$10.000	1000	$10.000.000
Bactix	$5.000	2000	$10.000.000
Capix	$15.000	1500	$22.500.000
Fix	$15.000	1500	$22.500.000
Fresh	$12.000	1000	$12.000.000
Soft	$20.000	1000	$20.000.000
Total	$97.000.000	8.000	**$97.000.000**

4. **INFORMACION ADICIONAL** (Diligencie los siguientes ítems, si es para un bien o producto:)
   - Tiempo mínimo requerido para el despacho: 5 días hábiles después de la confirmación del pedido.
   - Fechas de entrega: 10 días hábiles después del despacho.
   - Medios de transporte a utilizar e identificación de la compañía transportadora: Transporte terrestre por la compañía Transportes XYZ S.A., NIT: 987.654.321-0, dirección: Carrera 20 # 25-30, Bogotá, teléfono: (1) 333-4444, e-mail: xyz@xyz.com.co.
5. **FORMA DE PAGO:** Transferencia bancaria a la cuenta corriente No. 123456789 del Banco crisspu, a nombre de crisspu S.A., NIT: 123.456.789-0. Se requiere un anticipo del 50% al momento de la confirmación del pedido y el saldo restante al momento de la entrega de la mercancía.

Gracias por su atención y esperamos su respuesta.

Atentamente,

cristian jose, representante legal de CRYSSPU S.A.





