NOMBRES: **FECHA:**

COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE:

RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN

RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO

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