Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

Implementación de modelos de comercialización de productos y/o servicios.

Fase: Planeación



ACTIVIDAD DE PROYECTO 4
Establecer la oferta y la demanda a través del sistema de información de mercados.



FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA



EVIDENCIA

Foro "Juego de la Oferta y la Demanda factores que intervienen"

Evidencia	Foro "Juego de la Oferta y la Demanda factores que intervienen".	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
De producto	El aprendiz deberá responder las inquietudes propuestas en el foro sobre los factores que influyen en la oferta y la demanda.	Participación en Foro: "Juego de la Oferta y la Demanda factores que intervienen"

Evidencia

Foro: "Juego de la Oferta y la Demanda factores que intervienen"

DESCRIPCIÓN Y ORIENTACIÓN

Con base en las indicaciones del instructor asignado y después de haber revisado con atención los materiales de estudio y la guía de aprendizaje 4, es importante que participe en el foro de discusión.

Para el desarrollo de esta evidencia el aprendiz deberá haber leído el material de estudios correspondientes la oferta y la demanda y elementos adicionales de mercado.

Una vez el aprendiz realice las lecturas sugeridas, ingresar al Foro temático y dará respuesta a los siguientes interrogantes con sus propias palabras:

- Cuáles son los factores que influyen en el juego de la oferta y demanda para el caso específico del producto o servicio a comercializar en el marco de su proyecto formativo?

- Identifique las alternativas más favorables en el juego de la oferta y demanda aplicado a su proyecto formativo respecto del producto o servicio a comercializar.

Para el desarrollo de esta evidencia se realizará encuentro sincrónico (videoconferencia).

Para el desarrollo de esta actividad el aprendiz debe apoyarse en investigaciones para profundizar sobre los temas propuestos, se pide justificar la respuesta y realizar comentarios y aportes a la participación de otros aprendices en formación, se evaluará análisis e interpretación. (ver documento: TGM-RubricaTIGRE-ForosDiscusion) para evaluación de participaciones en foros temáticos.

Se requiere que el aprendiz además de hacer su participación, revise los aportes de al menos dos compañeros a quienes deberá formular realimentación, argumentación o inquietudes sobre sus propuestas planteadas.

FORMA DE ENTREGA

En el menú principal de la plataforma ubique el área de "Actividades" e ingrese al enlace "Fase Planeación", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente, participe en el foro haciendo clic en el enlace: "AP04-EV01- Foro: "Juego de la Oferta y la Demanda factores que intervienen", para participar en el foro también puede ir directamente al link de "foros" desde el menú principal.

Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

Implementación de modelos de comercialización de productos y/o servicios.

Fase: Planeación



ACTIVIDAD DE PROYECTO 4
Establecer la oferta y la demanda a través del sistema de información de mercados.



FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA



EVIDENCIA

Cuestionario AP04. "Establecer la oferta y la demanda a través del sistema de información de mercados"

Evidencia	Cuestionario AP04. "Establecer la oferta y la demanda a través del sistema de información de mercados"	
Tipo de Evidencia	**Evidencia de conocimiento - Cuestionario de Preguntas.**	**Producto Entregable:**
De producto	Después de leer, analizar y revisar los contenidos temáticos propuestos para el desarrollo de la Actividad de Proyecto 4, el aprendiz deberá resolver un cuestionario de preguntas con el objetivo de evaluar su conocimiento.	Respuesta a cuestionario de preguntas en plataforma.

Evidencia

Cuestionario AP04. "Establecer la oferta y la demanda a través del sistema de información de mercados"

DESCRIPCION DE LA EVIDENCIA SOLICITADA

DeDespués de leer, analizar y revisar los contenidos temáticos propuestos para el desarrollo de la Actividad de Proyecto 4, el aprendiz deberá resolver un cuestionario de preguntas con el objetivo de evaluar su conocimiento.

¿CÓMO CONTESTA LA PRUEBA DE CONOCIMIENTO?

El aprendiz deberá ingresar a plataforma virtual, ingresar a la fase correspondiente del proyecto formativo, ingresar posteriormente a la Actividad de Proyecto a evaluar, al interior de la actividad de proyecto ubicará el enlace para acceder a la prueba de conocimiento.

Con el fin de obtener evidencia del proceso de aprendizaje, con relación a los conocimientos adquiridos por el aprendiz para el logro de los resultados de aprendizaje previstos, mediante la interacción de éste con el material de estudio suministrado en cada uno de los Objetos de Aprendizaje dispuestos en plataforma, para las Actividades de Aprendizaje 7 y 8; se dispone de un cuestionario que determina si el aprendiz maneja adecuadamente los conceptos relacionados con el análisis del mercado objeto del producto o servicio teniendo en cuenta el comportamiento del consumidor, la oferta y demanda del mismo y el diseño e Implementación de un sistema de información que permita la toma de decisiones para la planeación del plan de mercadeo.

Tenga en cuenta las siguientes indicaciones al momento de resolver el cuestionario.

- Antes de contestar el cuestionario es necesario leer y asimilar contenidos dispuestos en materiales de estudio del programa.
- Disponga de suficiente tiempo para contestar la prueba (por lo menos una hora).
- Evite distracciones al máximo mientras contesta el cuestionario.
- Verifique su conexión a Internet funcione correctamente.
- En caso de dificultades comunique oportunamente al instructor encargado.

FORMA DE ENTREGA

En el menú principal de la plataforma ubique el área de "Actividades" e ingrese al enlace "Fase Planeación", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente, conteste el cuestionario de preguntas a través del siguiente enlace: AP04-EV02- Cuestionario **AP04. "Establecer la oferta y la demanda a través del sistema de información de mercados"**

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Establece procedimientos de alerta para identificar el tiempo de actualización o eliminación de datos periódicamente, de acuerdo con el tipo de registro y través de los diversos medios de comunicación.

Maneja y mantiene la información de las bases de datos en forma organizada bajo los parámetros de seguridad, aplicando las técnicas y tecnología existentes para tal fin, catalogando la información para el envío de comunicaciones a clientes o usuarios, archivando sus datos para la identificación de clientes actuales y potenciales de los bienes y servicios de la organización.

Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

Implementación de modelos de comercialización de productos y/o servicios.

Fase: Planeación



ACTIVIDAD DE PROYECTO 4
Establecer la oferta y la demanda a través del sistema de información de mercados.



FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA



EVIDENCIA

"Análisis de Oferta y Demanda"

Evidencia	Análisis de Oferta y Demanda	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
De producto	Elaboración de un documento donde el aprendiz plasme el análisis de la oferta y la demanda del producto o servicio a comercializar en el marco del Proyecto de Estudio. Elaboración de mapa Conceptual sobre el Sistema de Información del Proyecto de Estudio.	Documento Word o PDF: Titulado **"Análisis de Oferta y Demanda"**

Evidencia

Documento: "Análisis de Oferta y Demanda"

ORIENTACIÓN

De acuerdo a las indicaciones del instructor y una vez estudiado el material correspondiente a la actividad de proyecto 4 "Analizar el mercado objeto del producto o servicio teniendo en cuenta el comportamiento del consumidor, la oferta y demanda del mismo" y los temas de estudio propuesto en las Actividades de Aprendizaje AA7.Analizar el mercado objeto del producto o servicio teniendo en cuenta el comportamiento del consumidor, la oferta y demanda del mismo y

AA8.Diseñar e Implementar un sistema de información que permita la toma de decisiones para la planeación del plan de mercadeo; el aprendiz deberá elaborar un documento donde se plasme el análisis de la oferta y la demanda del producto o servicio a comercializar en el marco del Proyecto de Estudio y un mapa Conceptual sobre el Sistema de Información del Proyecto de Estudio.

Desarrollo de la Actividad 4: Análisis de la oferta y la demanda del Proyecto de Estudio. Para aportar esta evidencia, el aprendiz debe proyectar las cantidades de oferta y la demanda teniendo en cuenta el mercado potencial, los inventarios, la capacidad de producción de la empresa, el crecimiento y evolución del sector, las políticas gubernamentales, el poder de la competencia y los volúmenes de productos sustitutos y complementarios.

El documento deberá contener lo siguiente:

1. Portada
2. Introducción

3. Objetivo general del estudio: éste deberá girar en torno a identificar o determinar el análisis de la demanda y la oferta del mercado. En este objetivo es necesario la elaboración de los sistemas de información como mapa conceptual.

4. Objetivos específicos del estudio: éstos deben contemplar aspectos tales como Oferta, demanda y sus respectivas leyes, punto de equilibrio. Estos objetivos son necesarios para completar actividades futuras relacionadas con el pronóstico y el presupuesto de ventas, y la elaboración del plan de mercadeo.

5. Definición de la oferta

6. Definición de la demanda

7. Gráfico de oferta.

8. Gráfico de demanda.

9. Punto de equilibrio.

10. Mapa conceptual de los sistemas de informacional.

11. Informe final.

Teniendo en cuenta las definiciones de oferta y demanda de producto se hace necesaria la revisión secuencial del ejercicio para graficar y encontrar el punto de equilibrio, una vez aprobado el Instructor enviara al aprendiz por medio del foro correspondiente las observaciones y ajustes si fueren necesarios o la aprobación

SUSTENTACIÓN Y SEGUIMIENTO

El instructor citará a videoconferencia mediante sesión Blackboard Collaborate con el fin de evaluar las evidencias enviadas, cada aprendiz realizará la sustentación del proyecto de investigación de mercados. Los encuentros sincrónicos en que debe participar el aprendiz y sobre los cuales el instructor convocará deben estar organizados de la siguiente forma:

1. Encuentro sincrónico – para dar a conocer cómo se abordará la elaboración de la evidencia en general

2. Encuentro sincrónico- para evaluar y dar seguimiento a la elaboración de evidencias

ENTREGABLES

El aprendiz elaborará un solo documento el contenido de la evidencia solicitada.

FORMA DE ENTREGA

Debe enviar el archivo a través de la plataforma virtual en el área correspondiente indicada por el instructor encargado. Al momento de realizar la entrega tenga en cuenta los siguientes pasos:

Pasos para enviar evidencia:

- Clic en el título de la evidencia.
- Clic en Examinar mi equipo y buscar el archivo previamente guardado.
- Dejar un comentario al instructor (opcional).
- Clic en Enviar.

Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

Implementación de modelos de comercialización de productos y/o servicios.

Fase: Planeación



ACTIVIDAD DE PROYECTO 6
Establecer el sistema de distribución y ventas



FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA



EVIDENCIA

Foro: "La distribución y la estrategia empresarial en ventas"

Evidencia	Foro: "La distribución y la estrategia empresarial en ventas"	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
De producto	Para el desarrollo de esta evidencia el aprendiz deberá haber leído el material de estudios correspondientes a la comunicación en la distribución y sistema de distribución.	Participación en Foro: "La distribución y la estrategia empresarial en ventas"

Evidencia

Foro: "La distribución y la estrategia empresarial en ventas"

DESCRIPCION DE LA EVIDENCIA SOLICITADA

Con base en las indicaciones del instructor asignado y después de haber revisado con atención los materiales de estudio y la guía de aprendizaje 6, es importante que participe en el foro de discusión.

Para el desarrollo de esta evidencia el aprendiz deberá haber leído el material de estudios correspondientes a la comunicación en la distribución y sistema de distribución.

Una vez el aprendiz realice las lecturas sugeridas, ingresar al Foro temático y dará respuesta a los siguientes interrogantes con sus propias palabras:

• ¿Cuál de las características de un sistema de distribución se relaciona más con su producto o servicio en el proceso de comercialización? ¿Porque?

• Describa qué factores negativos y positivos pueden influir en el sistema de distribución de su producto o servicio?, presente ejemplo de la situación.

• Determine y describa los canales de distribución apropiados para desarrollar actividades de comercialización de sus productos o servicio, justifique su respuesta.

Para el desarrollo de esta actividad el aprendiz debe apoyarse en investigaciones para profundizar sobre los temas propuestos, se pide justificar la respuesta y realizar comentarios y aportes a la participación de otros aprendices en formación, se evaluará análisis e interpretación. (ver documento: TGM-RubricaTIGRE-ForosDiscusion) para evaluación de participaciones en foros temáticos.

Se requiere que el aprendiz además de hacer su participación, revise los aportes de al menos dos compañeros a quienes deberá formular realimentación, argumentación o inquietudes sobre sus propuestas planteadas.

FORMA DE ENTREGA

En el menú principal de la plataforma ubique el área de *"Actividades"* e ingrese al enlace *"Fase Planeación"*, posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente, participe en el foro haciendo clic en el enlace: **"AP06-EV01- Foro: "La distribución y la estrategia empresarial en ventas"**, para participar en el foro también puede ir directamente al link de "foros" desde el menú principal.

Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

Implementación de modelos de comercialización de productos y/o servicios.

Fase: Planeación



ACTIVIDAD DE PROYECTO 6
Establecer el sistema de distribución y ventas



FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA



EVIDENCIA
Cuestionario AP06. ”Establecer el sistema de distribución y ventas”

Evidencia	Cuestionario AP06. ”Establecer el sistema de distribución y ventas”	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
De producto	Después de leer, analizar y revisar los contenidos temáticos propuestos para el desarrollo de la Actividad de Proyecto 6, el aprendiz deberá resolver un cuestionario de preguntas con el objetivo de evaluar su conocimiento.	Respuesta a cuestionario de preguntas en plataforma.

Evidencia

Cuestionario AP06. ”Establecer el sistema de distribución y ventas”

ORIENTACIÓN

Después de leer, analizar y revisar los contenidos temáticos propuestos para el desarrollo de la Actividad de Proyecto 6, el aprendiz deberá resolver un cuestionario de preguntas con el objetivo de evaluar su conocimiento.

¿CÓMO CONTESTAR LA PRUEBA DE CONOCIMIENTO?

El aprendiz deberá ingresar a plataforma virtual, ingresar a la fase correspondiente del proyecto formativo, ingresar posteriormente a la Actividad de Proyecto a evaluar, al interior de la actividad de proyecto ubicará el enlace para acceder a la prueba de conocimiento.

Con el fin de obtener evidencia del proceso de aprendizaje, con relación a los conocimientos adquiridos por el aprendiz para el logro de los resultados de aprendizaje previstos, mediante la interacción de éste con el material de estudio suministrado en cada uno de los Objetos de Aprendizaje dispuestos en plataforma, para la Actividad de Aprendizaje 11; se dispone de un cuestionario que determina si el aprendiz maneja adecuadamente los conceptos relacionados con establecer un sistema de distribución y ventas para el posicionamiento del producto o servicio, atendiendo requerimientos y necesidades del entorno productivo y social.

Tenga en cuenta las siguientes indicaciones al momento de resolver el cuestionario.

- Antes de contestar el cuestionario es necesario leer y asimilar contenidos dispuestos en materiales de estudio del programa.

- Disponga de suficiente tiempo para contestar la prueba (por lo menos una hora).

- Evite distracciones al máximo mientras contesta el cuestionario.

- Verifique su conexión a Internet funcione correctamente.

- En caso de dificultades comunique oportunamente al instructor encargado.

FORMA DE ENTREGA

En el menú principal de la plataforma ubique el área de *"Actividades"* e ingrese al enlace *"Fase Planeación"*, posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente, conteste el cuestionario de preguntas a través del siguiente enlace: **AP06-EV02- Cuestionario AP06. "Establecer el sistema de distribución y ventas"**

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Establece el sistema de distribución considerando los sistemas de producción y marketing y los factores de entrega y costo de los productos o servicios, de acuerdo con el mercado objetivo, los canales, el ciclo de vida del producto y la estrategia promocional de la organización.

Determina el sistema de distribución teniendo en cuenta los niveles de distribución y al tamaño del mercado, mediante la aplicación de técnicas y métodos de evaluación de los factores ambientales, las condiciones económicas, comerciales y legales de los productos y servicios a distribuir.

Elige el sistema de distribución para introducirse en los mercados a partir del análisis de riesgo económico y la posibilidad de éxito en relación con su tamaño, volumen de ventas, comportamiento de la demanda, nivel de servicio, esfuerzo profesional y desarrollo técnico.

Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

Implementación de modelos de comercialización de productos y/o servicios.

Fase: Planeación



ACTIVIDAD DE PROYECTO 6
Establecer el sistema de distribución y ventas



FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA



EVIDENCIA

"Sistema de Distribución del Producto o Servicio"

Evidencia	"Sistema de Distribución del Producto o Servicio"	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
De producto	El sistema de distribución del producto o servido del caso de estudio. Esta actividad debe ser sustentada en sección virtual mediante videoconferencia.	Documento que contenga la información del "Sistema de Distribución del Producto o Servicio"

Evidencia

"Sistema de Distribución del Producto o Servicio"

ORIENTACIÓN

De acuerdo a las indicaciones del instructor y una vez estudiado el material correspondiente a la actividad de proyecto 6 **"Establecer el sistema de distribución y ventas"** y los temas de estudio propuestos en la Actividad AA11. Establecer sistema de distribución y ventas para el posicionamiento del producto o servicio, atendiendo requerimientos y necesidades del entorno productivo y social. El aprendiz deberá elaborar un documento donde se plasme el análisis de caso y el análisis estratégico de las comunicaciones del Proyecto de Estudio.

El documento debe contener en su elaboración lo siguiente:

1. Portada

2. Introducción

3. Identificación del producto o servicio

4. Objetivo general del estudio: éste deberá girar en torno a identificar o determinar en la identificación de 10 habilidades para establecer una comunicación efectiva dentro del sistema de distribución. En este objetivo es necesario la elaboración de los sistemas de información como mapa conceptual.

5. Objetivos específicos del estudio: éstos deben contemplar aspectos tales como los elementos que componen el sistema de distribución, el proceso del sistema de distribución y la comunicación estratégica dentro del sistema de distribución. Estos objetivos son necesarios para completar actividades futuras relacionadas con el pronóstico y el presupuesto de ventas, y la elaboración del plan de mercadeo.

6. Definición sistema de venta o distribución aplicado.

7. Definición análisis de la plataforma estratégica aplicada.

8. Definición de la comunicación en la distribución estratégica en ventas.

9. Informe final.

Teniendo en cuenta las definiciones se hace necesaria la revisión del caso Akitoy aplicado al sistema de distribución del producto o servicio secuencial, una vez aprobado el Instructor enviara al aprendiz por medio del foro correspondiente las observaciones y ajustes si fueren necesarios o la aprobación.

SUSTENTACIÓN Y SEGUIMIENTO

El instructor citará a videoconferencia mediante sesión Blackboard Collaborate con el fin de evaluar las evidencias enviadas, cada aprendiz realizará la sustentación del proyecto de investigación de mercados. Los encuentros sincrónicos en que debe participar el aprendiz y sobre los cuales el instructor convocará deben estar organizados de la siguiente forma:

1. Encuentro sincrónico – para dar a conocer cómo se abordará la elaboración de la evidencia en general

2. Encuentro sincrónico - para evaluar y dar seguimiento a la elaboración de evidencias

ENTREGABLES

El aprendiz elaborará un solo documento el contenido de la evidencia solicitada.

FORMA DE ENTREGA

Debe enviar el archivo a través de la plataforma virtual en el área correspondiente indicada por el instructor encargado. Al momento de realizar la entrega tenga en cuenta lo siguiente:

Pasos para enviar evidencia:

- Clic en el título de la evidencia.
- Clic en Examinar mi equipo y buscar el archivo previamente guardado.
- Dejar un comentario al instructor (opcional).
- Clic en Enviar.

Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

Implementación de modelos de comercialización de productos y/o servicios.

Fase: Planeación



ACTIVIDAD DE PROYECTO 7
Diseñar el plan de promoción



FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA



EVIDENCIA
Cuestionario AP07. "Diseñar el plan de promoción "

Evidencia	Cuestionario AP07. "Diseñar el plan de promoción "	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
Evidencia de conocimiento - Cuestionario de Preguntas.	Después de leer, analizar y revisar los contenidos temáticos propuestos para el desarrollo de la Actividad de Proyecto 7, el aprendiz deberá resolver un cuestionario de preguntas con el objetivo de evaluar su conocimiento.	Respuesta a cuestionario de preguntas en plataforma.

Evidencia
Cuestionario AP07. "Diseñar el plan de promoción "

ORIENTACIÓN

Después de leer, analizar y revisar los contenidos temáticos propuestos para el desarrollo de la Actividad de Proyecto 7, el aprendiz deberá resolver un cuestionario de preguntas con el objetivo de evaluar su conocimiento.

¿CÓMO CONTESTAR LA PRUEBA DE CONOCIMIENTO?

El aprendiz deberá ingresar a plataforma virtual, ingresar a la fase correspondiente del proyecto formativo, ingresar posteriormente a la Actividad de Proyecto a evaluar, al interior de la actividad de proyecto ubicará el enlace para acceder a la prueba de conocimiento.

Con el fin de obtener evidencia del proceso de aprendizaje, con relación a los conocimientos adquiridos por el aprendiz para el logro de los resultados de aprendizaje previstos, mediante la interacción de éste con el material de estudio suministrado en cada uno de los Objetos de Aprendizaje dispuestos en plataforma, para las Actividades de Aprendizaje 12 y 13; se dispone de un cuestionario que determina si el aprendiz maneja adecuadamente los conceptos aplicados al proceso investigativo en el área de mercados y los instrumentos de investigación que permitan formular el objeto y las necesidades o problemas del entorno.

Tenga en cuenta las siguientes indicaciones al momento de resolver el cuestionario.

- Antes de contestar el cuestionario es necesario leer y asimilar contenidos dispuestos en materiales de estudio del programa.

- Disponga de suficiente tiempo para contestar la prueba (por lo menos una hora).
- Evite distracciones al máximo mientras contesta el cuestionario.
- Verifique su conexión a Internet funcione correctamente.
- En caso de dificultades comunique oportunamente al instructor encargado.

FORMA DE ENTREGA

En el menú principal de la plataforma ubique el área de "Actividades" e ingrese al enlace "Fase Planeación", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente, conteste el cuestionario de preguntas a través del siguiente enlace: **AP07-EV02- Cuestionario AP07. "Diseñar el plan de promoción".**

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Exhibe el producto en el punto de venta tenido en cuenta la evaluación de los intereses, sentimientos y expectativas de los clientes, utilizando técnicas de animación, elementos de apoyo visual, material P.O.P y de comunicación, según estrategias de exhibición comercial.

Analiza los términos de contratación de los espacios y medios de apoyo de acuerdo con las expectativas de cantidad, calidad, costo, tiempo y disponibilidad física, fijando los procedimientos del contrato de los ponentes de acuerdo con los servicios generales requeridos y los medios de comunicación que cubrirán el evento.

Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

Implementación de modelos de comercialización de productos y/o servicios.

Fase: Planeación



ACTIVIDAD DE PROYECTO 7
Diseñar el plan de promoción



FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA



EVIDENCIA
"Plan de exhibición del Producto"

Evidencia	"Plan de exhibición del Producto"	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
Evidencia de Producto	El aprendiz realizará un documento donde plasme lo siguiente: Plan de Exhibición del producto o servicio. Diseño de Stand y lista de chequeo para la Exhibición del producto o servicio.	Documento Word o PDF: Titulado **"Plan de exhibición del Producto"**

Evidencia
"Plan de exhibición del Producto"

Orientación

De acuerdo a las indicaciones del instructor y una vez estudiado el material de estudio correspondiente a la actividad de proyecto 7 en lo relacionado con la Actividades AA12. Programa las actividades comerciales aplicando las estrategias de comercialización, con el fin de logra la aceptación, persuasión y recordación del producto y AA13. Planificar situaciones de mercadeo que permitan establecer estrategias de exhibición del producto o servicio definido, según criterios de bienestar, mejoramiento personal y social, el aprendiz deberá elaborar un documento donde se aplique los pasos del Plan de Exhibición del Producto vistos en cada uno de las fases de la propuesta para la exhibición de productos.

Desarrollo de la Actividad: El aprendiz elaborara un documento donde realice la propuesta para el Plan de Exhibición del Producto, aplicando cada uno de los pasos vistos, para ello deberá elaborar un documento con el siguiente contenido:

1. Portada

2. Introducción

3. Diagnóstico sobre el problema objeto de estudio

4. Planteamiento del problema de estudio: El planteamiento del problema deberá estar desarrollado bajo la metodología de Árbol de Problemas.

5. Justificación del estudio o necesidades del proyecto a las que responde.

6. Objetivo general del estudio: éste deberá girar en torno a identificar o determinar la aceptación de la propuesta del Plan de Exhibición del Producto por parte del mercado objetivo. Este objetivo es necesario para completar actividades futuras relacionadas con el lanzamiento o posicionamiento del producto dentro de la organización de eventos comerciales y por ende del plan de marketing.

7. Objetivos específicos del estudio: estos, deben contemplar aspectos tales como posible aceptación del producto o servicio por parte del mercado objetivo. Estos objetivos son necesarios para completar actividades futuras relacionadas con pronóstico, presupuestos, posicionamiento, innovación en el producto, lanzamiento, montajes de stand, entre otros.

8. Informe final.

SUSTENTACIÓN Y SEGUIMIENTO

El instructor citará a videoconferencia mediante sesión Blackboard Collaborate con el fin de evaluar las evidencias enviadas, cada aprendiz realizará la sustentación de la evidencia. Los encuentros sincrónicos en que debe participar el aprendiz y sobre los cuales el instructor convocará deben estar organizados de la siguiente forma:

1. Encuentro sincrónico – para dar a conocer cómo se abordará la elaboración de la evidencia en general

2. Encuentro sincrónico- para evaluar y dar seguimiento a la elaboración de evidencias. Para la construcción de esta evidencia realizará los encuentros sincrónicos que considere necesarios.

3. Encuentro sincrónico para sustentación de actividad.

ENTREGABLES

El aprendiz elaborará un solo documento el contenido de la evidencia solicitada.

FORMA DE ENTREGA

Debe enviar el archivo a través de la plataforma virtual en el área correspondiente indicada por el instructor encargado. Al momento de realizar la entrega tenga en cuenta lo siguiente:

Pasos para enviar evidencia:

- Clic en el título de la evidencia.
- Clic en Examinar mi equipo y buscar el archivo previamente guardado.
- Dejar un comentario al instructor (opcional).
- Clic en Enviar.