PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del programa de formación:** Técnico en operaciones comerciales en Retail.
- **Código del programa de formación:** 632223.
- **Nombre del proyecto:** Desarrollo de acciones operativas y comerciales en el sector Retail.
- **Fase del proyecto:** Planeación.
- **Actividad de proyecto:** Desarrollar propuesta de buenas prácticas operativas y comerciales de acuerdo con requerimientos del punto de venta.
- **Competencias:**

Técnicas:

- 260101062 - Surtir productos según plan y técnicas de merchandising.

Claves:

- 220201501 - Aplicación de conocimientos de las ciencias naturales de acuerdo con situaciones del contexto productivo y social.

- 240202501 - Interactuar en lengua inglesa de forma oral y escrita dentro de contextos sociales y laborales según los criterios establecidos por el Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas.

Trasversales:

- 230101507 - Generar hábitos saludables de vida mediante la aplicación de programas de actividad física en los contextos productivos y sociales.
-

- **Resultados de aprendizaje a alcanzar:**

Técnicos:

- RAP10-260101062-03 - Exhibir mercancía teniendo en cuenta los formatos comerciales.
- RAP8-260101062-04 - Impulsar productos en el punto de venta a partir del plan promocional.

Claves:

- RAP42-220201501-01 - Aplicar fundamentos de la física en la resolución de problemas de acuerdo con los requerimientos del contexto productivo.
- RAP43-220201501-02 - Interpretar los cambios que se presentan en los cuerpos según los principios y leyes físicas.
- RAP40-220201501-03 - Organizar proceso productivo de forma ordenada y sistemática según los cambios físicos que ocurren en el contexto.
- RAP41-220201501-04 - Proponer acciones de mejora en su contexto de acuerdo con principios físicos.
- RAP48-240202501-02 - Describir a nivel básico, de forma oral y escrita en inglés personas, situaciones y lugares de acuerdo con sus costumbres y experiencias de vida.

Trasversales:

- RAP15-230101507-01 - Desarrollar habilidades psicomotrices en el contexto productivo y social.
- RAP14-230101507-02 - Practicar hábitos saludables mediante la aplicación de fundamentos de nutrición e higiene.
- RAP12-230101507-03 - Ejecutar actividades de acondicionamiento físico orientadas hacia el mejoramiento de la condición física en los contextos productivo y social.
- RAP13-230101507-04 - Implementar un plan de ergonomía y pausas activas según las características de la función productiva.

- **Duración de la guía:** 384 horas.
  Técnicas: 240 horas.
  Claves: 96.
  Trasversales: 48.

2. PRESENTACIÓN

Estimado aprendiz, el SENA extiende una cordial bienvenida a este proceso de formación, en el cual se integrarán temas relacionados con el surtido, su estructura, el diseño, el planograma, la rotación de las categorías, el material publicitario en el punto de venta y los eventos promocionales, teniendo en cuenta los formatos comerciales y el plan de *merchandising* de la empresa; de tal manera que la exhibición de los productos en el punto de venta sea el más impactante para el cliente.

Además de lo anterior, se trabajará para el fortalecimiento de competencias biofísicas, lo cual tiene como finalidad el mejoramiento de la calidad de vida, mediante la adopción de un estilo de vida saludable y el logro de las condiciones físicas requeridas en el desempeño laboral. Este logro supone el desarrollo de la psicomotricidad propia del área de trabajo, el manejo adecuado de la postura corporal en los ámbitos de espacio-tiempo, la prevención de enfermedades profesionales y accidentes de trabajo. De igual forma, se trabajará en la aplicación de conocimientos de las ciencias naturales de acuerdo con situaciones del contexto productivo y social, donde se reconozca que el estudio de las ciencias naturales permite situarse frente a los fenómenos físicos y asumir retos que ayudan a mejorar el desarrollo de la humanidad con nuevas tecnologías que generen el fortalecimiento de las capacidades de producción de Colombia. Se finalizará con la competencia de inglés que busca generar habilidades contemporáneas para un mayor impacto en el mundo laboral y social donde se plantean actividades generales y específicas para el desarrollo de la competencia, teniendo en cuenta el aprendizaje articulado de las 4 habilidades de la lengua (leer, escribir, hablar y escuchar) alineado al MCERL (Marco Común Europeo de Referencia para Lenguas) como estándar del nivel de conocimiento de lengua y categorización de los conocimientos en niveles de competencia en un idioma.

Permanece atento, y ¡APROVECHA ESTA OPORTUNIDAD DE APRENDIZAJE!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

En este apartado se describirán las actividades de aprendizaje para cada una de las competencias que plantea la fase de planeación del proyecto formativo: Desarrollo de acciones operativas y comerciales en el sector Retail.

De este programa de formación, en cada una de las actividades se detallan las evidencias cuya entrega se realizará durante ocho (8) semanas.

En la siguiente tabla se observa la entrega de evidencias por semana según las actividades de aprendizaje asociadas a ésta, por cada competencia:

Competencia	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5	Semana 6	Semana 7	Semana 8
	Evidencias							
260101062. Surtir productos según plan y técnicas de merchandising	Evidencia de conocimiento RAP10_GA2_AA1_EV01_Planograma de exhibición		Evidencia de producto RAP10_GA2_AA1_EV02: Bitácora de rotación de las categorías.		Evidencia de producto: RAP8_GA2_AA2_EV02: Pieza publicitaria de producto		Evidencia de producto: RAP8_GA2_AA2_EV03: Propuesta de evento promocional	
Horas por semana	**24**	**24**	**24**	**24**	**24**	**24**	**24**	**24**
220201501 - Aplicación de conocimientos de las ciencias naturales de acuerdo con situaciones del contexto productivo y social.	Evidencia de producto. RAP40_RAP41_GA2_AA3_AA4_EV01_Informe de Laboratorio.			Evidencia de conocimiento: RAP42_RAP43_GA2_AA1_AA2_EV01: Cuestionario				
Horas por semana	**18**	**18**		**12**				
230101507- Generar hábitos saludables de vida mediante la aplicación de programas de Actividad Física en los contextos productivos y sociales.						Evidencia de producto. RAP14_RAP15_GA2_AA1_EV01_Infografía – Estilos de vida saludable RAP12_RAP13_GA2_AA3_EV01_Ficha antropométrica de valoración de la condición física		
Horas por semana						**24**	**24**	
240202501-Interactuar en lengua inglesa de forma oral y escrita dentro de contextos sociales y laborales según los criterios establecidos por el Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas.		Evidencia de conocimiento. RAP48_GA2_AA1_EV01_English Evaluation.	Evidencia de producto. RAP48_GA2_AA1_EV02_Retail Magazine.				Evidencia de desempeño. RAP48_GA2_AA2_EV01_Speaking Practice Magazine".	
Horas por semana		**10**	**10**		**10**	**10**		**8**
Total horas	**42**	**52**	**34**	**36**	**34**	**58**	**48**	**32**

El proceso de formación se centrará en el aprendizaje basado en problemas y posibilitará la realización de diagramas de flujo los cuales permitirán establecer consideraciones como el emplazamiento, la extensión de la categoría, el lugar de cada producto, su disposición en góndola, la señalización y la publicidad en el lugar de venta. Al igual que tener completamente claro qué se debe lograr y qué se debe evitar a la hora de realizar un diseño de un planograma, de tal manera que se logre una gestión eficaz del espacio donde se exhibirán los productos.

3.1. Actividades de aprendizaje de la competencia: Surtir productos según plan y técnicas de merchandising (260101062)

La competencia se centra en surtir los productos según el plan y técnicas de *merchandising* y posibilita alistar los productos requeridos teniendo en cuenta los requerimientos del formato comercial Retail, para lo cual se trabajará diferentes evidencias de aprendizaje que permite una trazabilidad que inicie en el procedimiento para realizar un inventario, su aplicación, la constitución del recibimiento de mercancías, la categorización de productos y su posible sustitución en un punto de venta.

3.1.1. Actividad de aprendizaje GA2-260101062-AA1 _Reconocer los tipos de exhibición y los materiales publicitarios a partir de la estrategia comercial del punto de venta y de los requerimientos del formato comercial Retail

En esta actividad se estudiarán los conceptos básicos para hacer la gestión en el surtido de los productos en el lugar de ventas, teniendo en cuenta la clasificación del surtido, la determinación de sus dimensiones y, muy importante, el diseño del planograma; de tal forma que los productos puedan ser exhibidos generando un alto impacto en el consumidor.

Duración: 96 horas.

Materiales de formación a consultar: para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del material de formación: "Exhibición y vitrinismo en el formato comercial".

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforma la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia RAP10_GA2_AA1_EV01_Planograma de exhibición**

Para esta evidencia en su grupo de trabajo se debe diseñar el planograma para los productos de una marca de bebidas carbonatadas (gaseosas) para ser exhibidos en un Hipermercado siguiendo las indicaciones para el diseño del planograma. Para lo anterior, se debe tener claros los conceptos de la gestión en el surtido, su clasificación, sus dimensiones, la determinación de esas dimensiones y el diseño del planograma como tal usando las herramientas necesarias para lograrlo. Para esto deberá diligenciar una serie de aspectos que conlleven a su diseño, las cuales se relacionan a continuación:

Indicaciones para el diseño del planograma:

1. Proponer una estrategia de exhibición vertical, horizontal y mixta para la categoría de gaseosas de la siguiente manera:

   - Vertical por familias, y marcas.
   - Horizontal por tamaños.
   - Mixta

   Información:

   - Tenga en cuenta el flujo del cliente.
   - Ubicar en la zona noble de la góndola las marcas líderes en colas.
   - Las marcas líderes son: Coca-Cola con el 50 % del mercado en coca cola y Postobón con el 50 % en gaseosas normales.
   - Las familias son: gaseosas
   - Las marcas son: Coca cola y Postobón.
   - Los sabores son para Coca-Cola: Coca cola normal, light, zero, quatro, spray y spray light.
   - Para Postobón: naranja, manzana, manzana light, limonada, uva, colombiana, 7up y Pepsi cola.
   - Todas las marcas comercializan los mismos tamaños: 350 cc, 1.500cc, 2.500 litros.
   - Todas las marcas comercializan los mismos tamaños de gaseosas.

2. Aspectos a tener en cuenta:

   - Definir la estructura del surtido de los productos seleccionados para la marca de bebidas carbonatadas. Organizar el grupo de referencias de los productos de la marca en niveles, de tal forma que se puedan diferenciar (los niveles) y que se pueda identificar cuáles niveles poseen mayor o menor rango.
   - Analizar las dimensiones del surtido de los productos. Profundidad de cada producto y consistencia de la marca.
   - Determinar las dimensiones del surtido de los productos. Se debe analizar y tener en cuenta los factores: el tamaño de la tienda, la rentabilidad de la tienda, la naturaleza de los productos, el modo de presentación de los productos y el comportamiento de la clientela.
   - Analizar la demanda de los productos y la influencia de atracción.
   - Una vez desarrollados los anteriores numerales, debe diseñar el planograma de exhibición. Puede elegir el tipo de planograma que desee y usar el *software* que tenga a la mano y que le permita desarrollar bien su diseño. Si no tiene *software*, lo puede hacer a mano, lo importante es que se evidencie el diseño de la exhibición.
   - Argumentar el diseño del planograma.

Para la entrega de esta evidencia, usar la siguiente estructura:

1. Portada.
2. Introducción.
3. Definición de la estructura de los productos referenciados.
4. Análisis de las dimensiones del surtido de los productos referenciados.
   4.1 Profundidad de cada producto.
   4.2 Consistencia de la marca.
5. Determinación de las dimensiones del surtido de los productos.
   5.1 Tamaño de la tienda.
   5.2 La rentabilidad de la tienda.
   5.3 La naturaleza de los productos.
   5.4 El modo de presentación de los productos.
   5.5 El comportamiento de la clientela.
   5.6 Determinación de las dimensiones del surtido de los productos referenciados.
6. Análisis de la demanda de los productos y la influencia de los productos de atracción.
7. Diseño de los planogramas de exhibición de los productos referenciados.
8. Argumentación del diseño.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

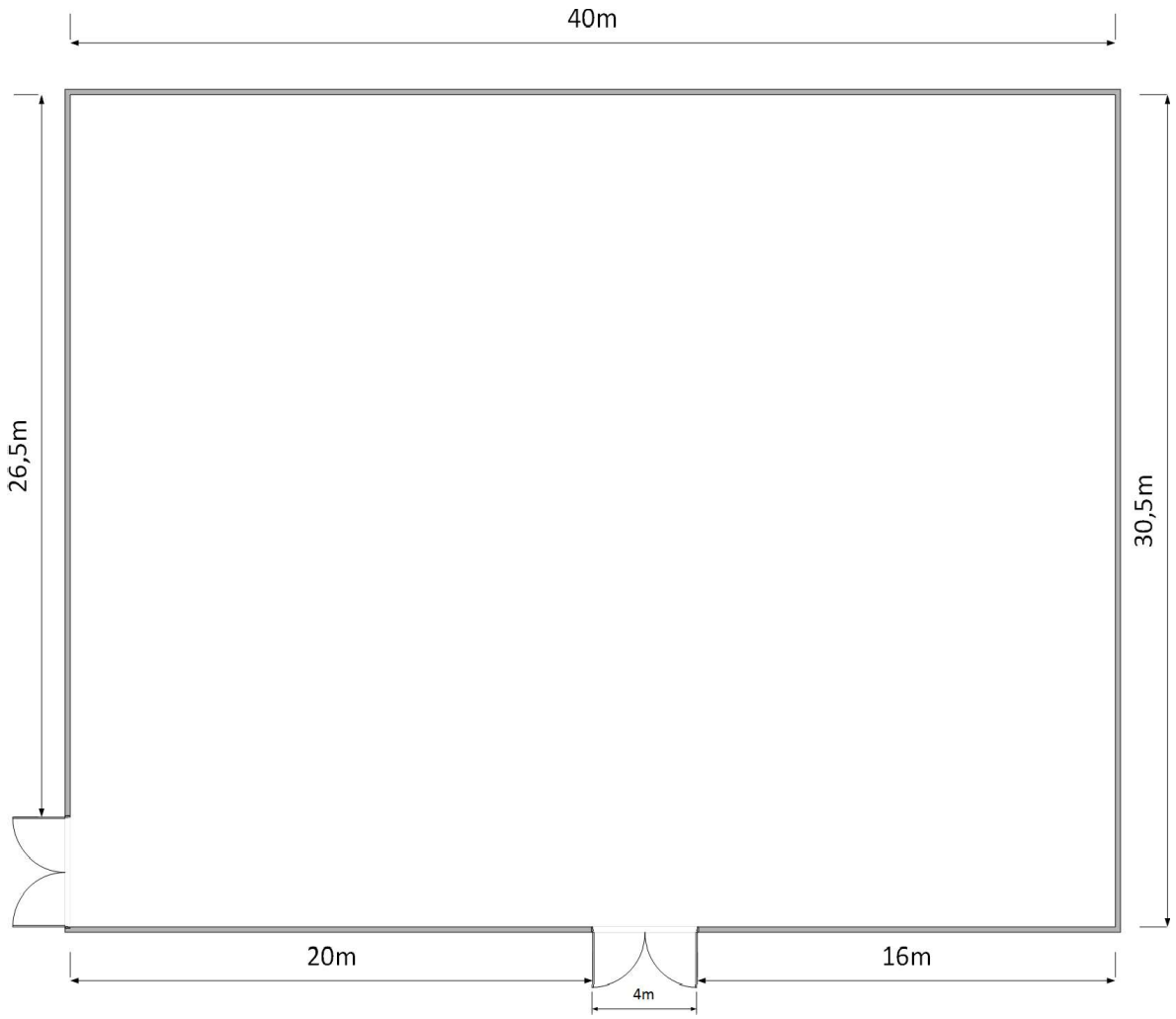
- **Productos a entregar:** documento con el diseño del planograma.

- **Formato:** PDF.
- **Extensión:** máximo 10 páginas.
- Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **RAP10_GA2_AA1_EV01_Planograma de exhibición**

- **Evidencia GA2-RAP10-AA1-EV02. Bitácora de rotación de las categorías**

Para esta evidencia en su grupo de trabajo se debe hacer el diseño de un layout para una superficie de venta siguiendo los pasos para la implantación tanto de los mobiliarios como de los departamentos o secciones de productos en el plano del local indicado.

Plano del local:



1. El layout debe tener los siguientes departamentos o secciones:

Puestos de pago	Mercado	Calzado y marroquinería
Helados	Zona promocional	Deportes
Lácteos	Salud y belleza	Juguetería
Charcutería	Ferretería	Fiesta
Comidas preparadas	Bebés	Papelería
Pescadería	Niños	Línea blanca
Congelados	Niñas	Digital
Carnes frías	Hogar	Restaurante y zona de mesas
Carnes rojas	Hombres	
Pollo	Mujer interior	
Frutas y verduras	Mujer exterior	
Repostería	Baños	
Panadería	Vestieres	

Características y medidas para cada departamento o sesión:

✓ Puestos de pago.	16 cajas registradoras de 1 M de ancho por 1.5 metros de largo.
✓ Helados.	1 exhibidor de 1 metro de ancho por 2 metros de largo.
✓ Lácteos.	1 exhibidor de 1 metro de ancho por 10 metros de largo.
✓ Charcutería.	1 exhibidor de 2 metros de ancho por 3 metros de largo.
✓ Comidas preparadas.	1 exhibidor de 2 metros de ancho por 3 metros de largo.
✓ Pescadería.	1 exhibidor de 2 metros de ancho por 4 metros de largo.
✓ Congelados.	1 exhibidor de 2 metros de ancho por 3 metros de largo.
✓ Carnes frías.	1 exhibidor de 1 metro de ancho por 5 metros de largo.
✓ Carnes rojas.	1 exhibidor de 1 metro de ancho por 5 metros de largo.
✓ Pollo.	1 exhibidor de 1 metro de ancho por 5 metros de largo.
✓ Frutas y verduras.	3 góndolas de 1 metro de ancho por 7 metros de largo.
✓ Repostería.	1 espacio de 3 metros de ancho por 5 metros de largo.
✓ Panadería.	1 espacio de 3 metros de ancho por 5 metros de largo.
✓ Mercado.	7 góndolas de 1 metro de ancho por 10 metros de largo.
✓ Zona promocional.	1 góndola de 1 metro de ancho por 7 metros de largo.
✓ Salud y belleza.	1 góndola de 1 metro de ancho por 7 metros de largo.
✓ Ferretería.	1 góndola de 1 metro de ancho por 7 metros de largo.
✓ Bebés.	1 góndola de 1 metro de ancho por 7 metros de largo.
✓ Niños.	1 góndola de 1 metro de ancho por 7 metros de largo.
✓ Niñas.	1 góndola de 1 metro de ancho por 7 metros de largo.
✓ Hogar.	1 góndola de 1 metro de ancho por 7 metros de largo.
✓ Hombres.	1 góndola de 1 metro de ancho por 7 metros de largo.
✓ Mujer interior.	1 góndola de 1 metro de ancho por 7 metros de largo.
✓ Mujer exterior.	1 góndola de 1 metro de ancho por 7 metros de largo.
✓ Baños.	1 espacio de 3 metros de ancho por 3 metros de largo
✓ Vestieres.	1 espacio de 3 metros de ancho por 3 metros de largo.
✓ Calzado y marroquinería.	3 góndolas de 1 metro de ancho por 7 metros de largo.
✓ Deportes.	2 góndolas de 1 metro de ancho por 7 metros de largo.
✓ Juguetería.	1 góndola de 1 metro de ancho por 7 metros de largo.
✓ Fiesta.	1 góndola de 1 metro de ancho por 6 metros de largo.
✓ Papelería.	1 góndola de 1 metro de ancho por 6 metros de largo.
✓ Línea blanca.	2 góndolas de 1 metro de ancho por 6 metros de largo.
✓ Digital.	3 góndolas de 1 metro de ancho por 6 metros de largo.
✓ Restaurante y zona de mesas.	1 espacio de 2 metros de ancho por 6 metros de largo.

2. Condiciones:

   - No se puede modificar el plano del local, ni sus medidas.
   - No se puede modificar la entrada del local.
   - El ancho de los pasillos es de 2 metros y en algunos casos podrá manejar pasillos de 1.50 metros.
   - La distancia de la pared a las cajas registradoras es de 2 metros.
   - El pasillo entre muebles exhibidores es de 1.50 metros.
   - La distancia entre las cajas registradoras es de medio metro.

3. Finalmente realice la clasificación ABC para los productos de 10 secciones de su layout e identificando el nivel de exposición en la góndola y en el almacén justificando su respuesta.

Sección (productos)	Clasificación ABC	Nivel de exposición lineal y almacén (zona caliente o fría)

Una vez realizado el Layout y detallada la clasificación ABC, se debe presentar el trabajo, de la siguiente manera:

1. Portada.
2. Layout
3. Clasificación ABC

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Productos a entregar:** bitácora de la rotación de las categorías.
- **Formato:** PDF.
- **Extensión:** entre 3 y 5 páginas.
- Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **GA2-RAP10-AA1-EV02-Bitácora de rotación de las categorías.**

3.2. Actividades de aprendizaje de la competencia: Aplicación de conocimientos de las ciencias naturales de acuerdo con situaciones del contexto productivo y social (220201501)

Para esta competencia, es importante dar una respuesta planeada y organizada a los cambios; es decir, encaminar actuaciones y adaptarse a los retos en la creación de una estrategia que posibilite establecer las medidas necesarias para el análisis de problemas que bien podrían solucionarse a través de modelos matemáticos presentados con su respectiva aplicación en el entorno productivo y social.

De esta manera es como se ha logrado desarrollar elementos o equipos que fortalecen la tecnificación del sector productivo y social, con aparatos y aplicaciones que permiten disminuir tiempos de producción, realizar medidas con muy buena precisión, controlar los diferentes subsistemas (motores, válvulas, sistemas neumáticos, sistemas hidráulicos, entre otros) de una manera segura.

3.2.1. Actividad de aprendizaje GA2-220201501-AA1: Reconocer los principios y leyes físicas aplicados al contexto productivo

Esta actividad se centra en el reconocimiento de conceptos, principios y leyes fundamentales de la física aplicados al contexto productivo.

Duración: 12 horas.
Materiales de formación: Para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del material de formación: "La ciencia de las cosas".
Evidencias: a continuación, se describen las acciones y la correspondiente evidencia que conforma la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia: RAP42_RAP43_GA2_AA1_ EV01_Cuestionario**

Esta evidencia se centra en consolidar los conceptos, principios y leyes fundamentales de la física que permitan contextualizar la importancia del conocimiento de las ciencias naturales y sus aportes aplicados al contexto productivo y social.

Para su desarrollo es importante la lectura del componente formativo. Se resolverá un cuestionario que se emplea como técnica de evaluación. Dichas preguntas pueden ser:

✓ De carácter formativo, las cuales permiten determinar el nivel alcanzado de desarrollo de la competencia durante la formación.
✓ De carácter evaluativo, que determinan el dominio y el nivel máximo alcanzado en la competencia.

Lineamientos generales para el desarrollo de la evidencia:

- **Duración:** 60 minutos.
- Para responder el cuestionario remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **RAP42 _RAP43_GA2_AA1_EV01_Cuestionario**

3.2.2. Actividad de aprendizaje GA2-220201501-AA3: Describir las manifestaciones de energía explicando las variables que intervienen según el contexto social y productivo

Esta actividad se centra en describir y explicar las manifestaciones de la energía, según el comportamiento de las variables que intervienen en los fenómenos físicos en un contexto social y productivo.

Duración: 12 horas.
Materiales de formación: Para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del material de formación: "La ciencia de las cosas".
Evidencias: a continuación, se describen las acciones y la correspondiente evidencia que conforma la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia: RAP40 y RAP41_GA2_AA3 y AA4_EV01_Informe de laboratorio**

La importancia de la conservación de la energía de un sistema permite hacer de manera eficiente el uso y aprovechamiento de esta, acudiendo a soluciones y alternativas creativas que ayudan a reducir el impacto en el medio ambiente, contando con recursos energéticos por mayor tiempo.

La energía de un sistema puede cambiar de forma, pero si la energía se conserva, debe seguir siendo la misma. Es probable que se encuentren sistemas que contienen energía cinética, energía potencial gravitacional, energía potencial elástica y energía térmica (calor) En los documentos del programa se encuentra el "Anexo_Informe_de_Laboratorio" donde se describen cada uno de los pasos y aspectos fundamentales para su construcción.

En esta evidencia debe efectuar los cálculos y análisis físicos de la conservación de la energía y al finalizar deberá presentar un informe (de laboratorio) donde se evidencia la preparación de materiales, equipos, sistemas, inconvenientes, soluciones, procedimientos y materiales que fueron usados para los análisis.

Para ello se le recomienda tener en cuenta los siguientes elementos:

- Investigue los tipos de energía, los parámetros y sus variables.
- Realice un cuadro comparativo entre las energías cinética, potencial, eléctrica, térmica, eólica, solar, entre otras que conozca.
- Menciona cómo se transforman las energías de una a otra.
- Haga un listado de parámetros físicos.
- Seleccione 3 parámetros del listado anterior para realizar análisis.
- Seleccione: materiales, elementos o aparatos de acuerdo con el análisis que va a realizar.
- Registre en un diagrama las recomendaciones para el análisis a realizar (alistamiento para experimento, elementos, observaciones antes del experimento, observaciones al final, conclusiones)
- Seleccione los materiales, insumos e instrumentos de acuerdo con el procedimiento de análisis de los parámetros seleccionados.
- Realice mediante lista de chequeo, el alistamiento de los materiales necesarios para el experimento.
- Realice el ajuste de los instrumentos y/o equipos a utilizar o el desarrollo del laboratorio de manera virtual.
- Realice al menos 3 pruebas, tome fotos como evidencia y tome nota de las observaciones.
- Desarrolle los procedimientos de análisis de acuerdo con el parámetro.
- Haga un formato para registrar la información de los análisis y registre los resultados con sus respectivas gráficas y datos.
- Conclusiones, observaciones y describa la relación con situaciones del contexto productivo y social.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** informe de laboratorio con la información y elementos anteriormente mencionados (no olvide anexar las fotos de evidencia)
- **Formato:** documento digital o físico.
- Para hacer el envío del producto remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **RAP40 y RAP41_GA2_AA3 y AA4_EV01_Informe de laboratorio**

3.2.3 Actividad de aprendizaje GA2-260101062-AA2: Generar estrategias para impulsar los productos de punto de venta a partir del plan promocional

Para esta actividad se estudiarán los conceptos básicos para comprender cómo funciona la publicidad dentro de un establecimiento comercial, cómo se desarrolla la promoción de los diferentes productos, qué eventos promocionales se usan comúnmente para beneficio de las marcas, los tipos de *stands* que un establecimiento puede tener en cuenta hacia el interior del punto de venta, el uso estratégico de demostraciones y degustaciones, y el material publicitario usado para destacar los productos exhibidos.

Duración: 144 horas.

Materiales de formación a consultar: para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del material de formación: "Ventas en el formato comercial".

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforma la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia RAP8_GA2_AA2_EV02: Pieza publicitaria de producto**

Esta evidencia pretende elaborar estratégicamente el diseño de una pieza publicitaria que ayude a promocionar un producto en el punto de venta. Para lograrlo, primero debe hacer un análisis sobre las diferentes marcas que hay en el mercado y seleccionar un producto, a partir de sus características, su imagen, su público objetivo y la competencia.

Para su desarrollo debe seguir las siguientes instrucciones:

✓ Seleccionar la marca y producto.

✓ Elegir una de las siguientes piezas publicitarias, y elaborar la propuesta estratégica: pendón, saltarín, hablador, cenefa, *brochure* o volante (*flyer*)

✓ Analizar la situación actual del producto para la realización de esta evidencia.

Para el desarrollo de esta evidencia, debe presentar un informe de la siguiente forma:

1. Portada.

2. Introducción.

3. Presentación de la marca y el producto.

3.1 Breve presentación de la marca

3.2 Breve presentación del producto

3.3 Profundidad del producto.

3.4 Características del producto.

3.5 Análisis de la imagen del producto.

3.6 Análisis de su público objetivo.

3.7 Análisis de la competencia del producto.

4. Elaboración estratégica de la pieza publicitaria elegida:

4.1 **Objetivo de la pieza publicitaria.** Definir cuál es el objetivo que cumplirá esta pieza en el punto de venta.

4.2 **Concepto.** Argumentar la idea que se tiene para el diseño de la pieza publicitaria, de tal forma que pueda lograr el objetivo trazado.

4.3 **Diseño.** Explicar claramente la diagramación, los colores, la imagen y los textos.

5. Diseño de la pieza publicitaria. Presentar un boceto con una propuesta de diseño de la pieza publicitaria elegida, que cumpla con la propuesta estratégica establecida en el numeral anterior. Para el diseño de la pieza publicitaria, el aprendiz puede recurrir a plataformas web que tienen plantillas gratuitas con diseños ya establecidos donde sólo es necesario cambiar la imagen, los textos y los colores. Y poner el logo del producto. Plataformas como Fotor.com, Canva.com. Genial.ly, entre otras. O también puede usar software especializado en diseño como Coredraw o

Illustrator, entre otros. Puede diseñar el boceto a mano, a color con una buena presentación. Una vez el aprendiz tenga elaborado el diseño de la pieza publicitaria, lo adjunta en este numeral del informe. Si el boceto fue a mano, lo debe escanear o tomarle una foto de excelente calidad para adjuntar el diseño en el informe.

6. Bibliografía.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Productos a entregar:** pieza publicitaria de producto.
- **Formato:** PDF.
- **Extensión:** máximo 10 páginas.

Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **RAP8_GA2_AA2_EV02: Pieza publicitaria de producto**.

- **Evidencia RAP8_GA2_AA1_EV02_Propuesta de evento promocional**

Como proceso final de esta competencia, se pretende que el aprendiz pueda presentar una propuesta para un evento promocional como parte vital de la comunicación de la empresa. La idea es que impacte positivamente en el cliente, logrando su fidelización y, a la vez, cause interés en los medios de comunicación de tal forma que hagan "*free press*" a la empresa. Por ende, para el desarrollo de esta evidencia, debe seguir las siguientes instrucciones:

- ✓ El equipo de fútbol de su predilección (puede ser colombiano o extranjero) va a hacer el lanzamiento de su nuevo uniforme para el nuevo año, y para ello, requiere presentar una propuesta de evento que permita invitar a sus hinchas y a los medios de comunicación.
- ✓ El aprendiz debe, entonces, presentar la propuesta de este evento tan importante para su equipo favorito de fútbol.

Para la presentación de la propuesta del evento del lanzamiento del nuevo uniforme del equipo de fútbol elegido, debe presentarla de la siguiente forma:

1. Portada.
2. Introducción.

3 Breve descripción del equipo de fútbol elegido.
4 Definir el objetivo principal del equipo de fútbol para desarrollar este evento.

4. Presentación de la propuesta. De manera clara debe exponer la idea, qué tipo de evento propone, cómo va a lograr el impacto en los fanáticos del equipo y cómo va a lograr que los medios de comunicación cubran el evento y le hagan "*free press*". Puede apoyarse en imágenes.
5. Bibliografía.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Productos a entregar:** propuesta de evento promocional.
- **Formato:** PDF.
- **Extensión:** máximo 10 páginas.
- Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio**: RAP8_GA2_AA1_EV02_Propuesta de evento promocional**

3.3. Actividades de aprendizaje de la competencia: Generar hábitos saludables de vida mediante la aplicación de programas de actividad física en los contextos productivos y sociales (230101507)

Para alcanzar la apropiación de competencias básicas en el proceso de formación profesional integral, es necesario dotar a nuestros aprendices de herramientas que propicien su cualificación para un desempeño idóneo en el mundo del trabajo y en el mundo de la vida. En este contexto, fortalecer las competencias biofísicas tiene como finalidad el mejoramiento de la calidad de vida, mediante la adopción de un estilo de vida saludable y el logro de las condiciones físicas requeridas en el desempeño laboral. Este logro supone el desarrollo de la psicomotricidad propia del área de trabajo, el manejo adecuado de la postura corporal en los ámbitos de espacio-tiempo, la prevención de enfermedades profesionales y accidentes de trabajo.

3.3.1 Actividad de aprendizaje GA4- RAP15 y RAP14-AA2. Establecer hábitos para lograr un estilo de vida saludable, mediante la aplicación de fundamentos de nutrición e higiene

Mantener buenos hábitos alimenticios puede ayudar a evitar diferentes tipos de enfermedades, además de proporcionar la energía suficiente que el cuerpo necesita para el desarrollo de las actividades cotidianas, por esto es fundamental mantener una alimentación balanceada y equilibrada en los requerimientos energéticos de acuerdo con las actividades que se realizan a diario. Para establecer un estilo de vida saludable se deben interpretar los fundamentos de higiene y nutrición en los contextos productivo y social, desarrolle un plan que aporte a este objetivo.

Duración: 12 horas.
Material de formación: Los contenidos de soporte para el desarrollo de la actividad es el componente formativo Actividad física y hábitos de vida saludable.
Evidencias: A continuación, se describen las acciones y la correspondiente evidencia que conforma la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia RAP15 y RAP14_GA2_AA1 y AA2_EV01_Infografía_Estilos de vida saludable**

La evidencia consiste en plasmar a través de un gráfico (infografía) los elementos que le permitan establecer hábitos para lograr un estilo de vida saludable, para lograr esto, se propone que el recurso construido pueda dar respuesta a las siguientes preguntas:

- ¿Qué elementos deben tenerse en cuenta para interpretar las necesidades energéticas diarias de una persona?
- ¿Cuántas calorías necesita el cuerpo diario y de qué forma recibe estos aportes con el consumo de carbohidratos, proteínas, grasas, bebidas u otros elementos?, ¿de cuáles variables pueden depender estos aportes?
- ¿Cómo sería un puesto de trabajo ergonómico y adecuado para la contextura corporal de la persona?
- ¿Qué otros factores inciden en el logro de un estilo de vida saludable?

Se recomienda el uso de una de las siguientes herramientas para la elaboración de la infografía:

Herramienta	Enlace
infogram	https://infogram.com/es/
Canva	https://www.canva.com/
Piktochar	https://piktochart.com/

Lineamientos para la entrega del producto

- Producto a entregar: infografía - plan de higiene.
- Formato: PDF.
- Extensión: una página.
- Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: RAP15 y RAP14_GA2_AA1 y AA2_EV01_Infografía_Estilos de vida saludable

3.3.1. Actividad de aprendizaje GA2-230101507-AA3: Construir conocimientos y prácticas básicas de nutrición en los aprendices para implementar acciones de la cultura física en el mejoramiento de la calidad de vida en el contexto individual, laboral y social

La actividad pretende obtener datos después de realizar las pruebas físicas y antropométricas y elaborar el plan de acción a seguir de acuerdo con baremos y las recomendaciones dadas por el instructor, con el fin de mejorar la calidad de vida.

3.3.2. Actividad de aprendizaje GA2-230101507-AA4: Identificar la higiene postural y pausas activas correctas para el desempeño del área ocupacional

Para un buen desempeño en el puesto de trabajo es muy importante identificar los elementos que se utilizan en mi entorno para el desempeño del área ocupacional y verificar que cumplan con los estándares de calidad y ergonomía requeridos para dicha operación, ya que esto puede hacer que disminuya o aumente mi rendimiento o productividad, además de evitar enfermedades profesionales producidas por el trabajo repetitivo.

Duración: 24 horas.

Materiales de formación: para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del material de formación: "Actividad Física y hábitos de vida saludable"

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforma la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia RAP12 y RAP13_GA2_AA3 Y AA4_EV01_Ficha antropométrica de valoración de la condición física**

En esta evidencia debe diligenciar la ficha antropométrica que contenga la siguiente información, datos personales, peso, edad, género, talla, IMC, resultados de los diferentes test de resistencia (burppe) test de fuerza abdominal, piernas y brazos por 1 minuto y frecuencia cardiaca antes y después de los test.

	FICHA ANTROPOMÉTRICA		
NOMBRE			
DOCUMENTO IDENTIDAD			
PESO			
ALTURA			
ENVERGADURA			
PESO IDEAL			
FCM			
% DE GRASA			
IMC			
	RESULTADO 1	**RESULTADO 2**	**BAREMOS**
FUERZA EN PIERNAS 1´			
FUERZA DE BRAZOS 1´			
FUERZA ABDOMINAL 1´			
FUERZA LUMBAR 1´			
BURPEE TEST 1´			
TEST DE COOPER 12´			

ANÁLISIS PERSONAL

1. ¿Cuáles considera que son sus capacidades físicas?
2. ¿Qué acciones considera pertinentes para mejorar su condición?
3. De acuerdo a la actividad física realizada a diario, ¿cuál es el tiempo que requiere para una recuperación adecuada?

Realizar un folleto, en cual se pueda evidenciar cuáles son esas lesiones más comunes que se van presentando por el trabajo repetitivo o en la vida cotidiana por posturas inadecuadas y cuál será la importancia de implementar las pausas activas en el puesto de trabajo o lugar de estudio, como método preventivo.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Producto para entregar:** ficha antropométrica de valoración de la condición física y folleto de lesiones.
- **Formato:** PDF.
- Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **GA2_RAP12 y RAP13_AA3 y AA4_EV01_Ficha antropométrica de valoración de la condición física.**

3.4. Actividades de aprendizaje de la competencia: Interactuar en lengua inglesa de forma oral y escrita dentro de contextos sociales y laborales según los criterios establecidos por el Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas (240202501)

El inglés como una de las habilidades contemporáneas más importantes y de mayor impacto en el mundo laboral y social se plantean actividades generales y específicas para el desarrollo de la

competencia, teniendo en cuenta el aprendizaje articulado de las 4 habilidades de la lengua (leer, escribir, hablar y escuchar) alineado al MCERL (Marco Común Europeo de Referencia para Lenguas) como estándar del nivel de conocimiento de lengua y categorización de los conocimientos en niveles de competencia en un idioma.

3.4.1. Actividad de aprendizaje GA2-240202501-AA1: Reportar opiniones sobre situaciones cotidianas y laborales, pasadas y futuras en contextos sociales

Dentro del desarrollo de la competencia comunicativa en inglés, es fundamental dar opiniones y puntos de vista acerca de las situaciones a las que el aprendiz se enfrenta diariamente, tanto en su contexto social como su contexto laboral futuro, inmediato y pasado.

El aprendiz está llamado a ser observador y crítico, por esta razón es muy importante que conozca la estructura y el vocabulario apropiado para dar su opinión acerca de diferentes temáticas relacionadas directamente con su quehacer profesional en un nivel principiante.

Es importante seguir las indicaciones del instructor en cuanto a la mejor manera de apropiar el material del curso y la correlación que tiene este con el programa de formación.

Duración: 24 horas
Material de formación: El contenido de soporte para el desarrollo de la actividad es: "INGLÉS CON PROPÓSITO ESPECÍFICO - OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL - WHAT IS MARKETING?"
Evidencias: A continuación, se describen las acciones y la correspondiente evidencia que conforma la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia RAP48_GA2_AA1_EV01_English Evaluation**

Presenta un cuestionario de acuerdo con el contenido formativo: **"INGLÉS CON PROPÓSITO ESPECÍFICO - OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL - WHAT IS MARKETING?"** El cuestionario consta de doce (12) preguntas y un tiempo aproximado de una (1) hora.
Lineamientos para la entrega del producto:

Para responder el cuestionario (evaluación en línea), remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio para el envío de la evidencia: **RAP26_GA2_AA1_EV01_English Evaluation**
.

- **Evidencia RAP48_GA2_AA1_EV02_Retail Magazine**

En este ejercicio, el aprendiz deberá diseñar un producto final tipo producción editorial ejemplo periódico, revista o Magazine; en donde con base al material de estudio asignado **"INGLÉS CON PROPÓSITO ESPECÍFICO - OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL - WHAT IS MARKETING?"**, deberá proporcionar información interesante propuesta de una forma creativa, obtenida desde este y relacionada con su programa de formación, el objetivo de este ejercicio es lograr la interacción entre el aprendizaje del idioma inglés, utilizando terminología técnica referente al contexto formativo.

Su producción editorial debe contener como mínimo:

- Portada de la producción editorial o de su evidencia a entregar
- Una sección de créditos (información del autor, equivalente a una portada, pero con el diseño de una revista o un periódico o un magazine)
- Una o varias secciones en donde se puedan apreciar los términos técnicos obtenidos del

glosario y del contenido a explorar en cada uno de los recursos que se encuentran dentro del material de formación y cada una de sus subcarpetas.

- Una página final con una frase redactada por usted, en la que se pueda apreciar el manejo del tema y la inclusión de los términos técnicos relacionados al contexto de formación, esta frase debe contener mínimo 30 palabras.

Para desarrollar esta producción editorial y cumplir con esta evidencia, el aprendiz puede utilizar un programa para crear revistas o periódicos en línea, que sea gratuito y para esto debe hacer la búsqueda en internet o desarrollarla en el software de su preferencia (puede consultar con su instructor).

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- Producto a entregar: producción editorial tipo revista o periódico con enlace o con archivo para descargar.
- Formato: PDF o en un formato que permita la visualización del desarrollo de la evidencia.
- Extensión: de 4 secciones mínimo.
- Para hacer el envío de la actividad debe dirigirse al área de la actividad correspondiente y acceder al espacio para el envío de la evidencia **RAP48_GA2_AA1_EV02_Retail Magazine.**

3.4.2. Actividad de aprendizaje GA2-240202501-AA2. Expresar opiniones sobre situaciones cotidianas y laborales actuales, pasadas y futuras en contextos sociales

Dentro del desarrollo de la competencia comunicativa en inglés, es fundamental ser capaz de expresar opiniones y puntos de vista acerca de las situaciones a las que el aprendiz se enfrenta diariamente, tanto en su contexto social como en su contexto laboral

El aprendiz está llamado a ser observador y crítico, por esta razón es muy importante que conozca la estructura y el vocabulario apropiado para dar su opinión acerca de diferentes temáticas relacionadas directamente con su quehacer profesional.
Es importante seguir las indicaciones del instructor en cuanto a la mejor manera de apropiar el material del curso y la correlación que tiene este con el programa de formación.

Duración: 24 horas.
Material de formación: El contenido de soporte para el desarrollo de la actividad es: **"INGLÉS CON PROPÓSITO ESPECÍFICO - OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL - WHAT IS MARKETING?"**
Evidencias: A continuación, se describen las acciones y la correspondiente evidencia que conforma la actividad de aprendizaje:

- **RAP48_GA2_AA2_EV01_Speaking Practice "Magazine"**.

En esta oportunidad se desarrollará una práctica y entrenamiento de pronunciación utilizando el idioma inglés, por lo que los aprendices utilizarán la evidencia anteriormente construida que llevaba como nombre brochure, y a partir de esto crearán un vídeo explicativo de su ejercicio anterior.

En este vídeo explicativo es importante que se escuche la práctica de pronunciación hecha por el aprendiz, de una forma fuerte y clara, además utilizando imágenes que apoyen su práctica de pronunciación en este idioma, referentes a la evidencia que está explicando.

Diapositivas: durante el desarrollo de la presentación oral, es ideal que presente entre 3 y 5 diapositivas, donde se incluyan los siguientes elementos:

- Diapositiva de portada (datos básicos del aprendiz, nombre del curso, instructor y nombre de la actividad).
- Diapositivas con la explicación de su evidencia brochure.

Es importante incluir un saludo de inicio y una despedida de cierre a su ejercicio de pronunciación en inglés.

Es recomendable hacer uso del dispositivo que usted considere sea útil para desarrollar la grabación de su video, por ejemplo, puede utilizar su cámara de celular o algún dispositivo que cuente con cámara de sencillo manejo.

Luego de esto debe desarrollar un ejercicio de edición del vídeo, en donde pueda incluir la narración que sería equivalente a su práctica de pronunciación y donde también pueda incluir elementos creativos que apoyen su ejercicio y su producto final.

Una vez finalizado el video, tienes la opción de cargarlo en alguna plataforma de fácil acceso, o de hacer el envío de su archivo final.

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- Producto a entregar: documento con los datos del aprendiz y enlace del video.
- Formato: Word o PDF con la URL del video.
- Extensión: 1 como mínimo.

Para hacer el envío del documento, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio para el envío de la evidencia: **RAP48_GA2_AA2_EV01_Speaking Practice "Magazine".**

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de aprendizaje	Criterios de evaluación	Técnicas e instrumentos de evaluación
Evidencia Producto: RAP10_GA2_AA1_EV01_ Planograma de exhibición.	Surte productos teniendo en cuenta el plan de merchandising. Verifica la existencia de productos teniendo en cuenta procedimientos establecidos por la organización.	**Lista de chequeo:** IE-GA2-260101062-AA1-EV01. - Rúbrica
Evidencia de producto: RAP10_GA2_AA1_EV02: Bitácora de rotación de las categorías.		**Lista de chequeo:** IE-GA2-260101062-AA1-EV02. - Rúbrica
Evidencia de conocimiento: RAP42 _RAP43_GA2_AA1_EV01: Cuestionario	Identifica los principios y leyes físicas acordes con el contexto productivo.	**Cuestionario:** IE-GA2-220201501-AA1-EV01.
Evidencia de producto: RAP40_RAP41_GA2_AA3_AA4_EV01_Informe de Laboratorio	Describe las manifestaciones de la energía según el contexto social y productivo.	**Rúbrica:** IE-GA2-220201501-AA3-EV01.

Evidencia de producto: RAP14_RAP15_GA2_AA1_EV01_Infografía – Estilos de vida saludable	Identifica los conceptos básicos de anatomía y fisiología. Aplica los conceptos básicos de la miología humana con base en el análisis del movimiento. Interpreta los fundamentos de estilo de vida saludable, higiene y nutrición en los contextos productivo y social. Administra un plan de higiene corpora dentro del contexto productivo	**Lista de chequeo:** IE-GA2 -230101507-AA2-EV01.
Evidencia de producto: RAP12_RAP13_GA2_AA3_EV01_ Ficha antropométrica de valoración de la condición física	Ejecuta rutinas de ejercicio físico según las necesidades de los contextos laboral y social. Establece pausas de acuerdo con cargas de trabajo y tiempos de Actividad Física para una recuperación adecuada.	**Lista de chequeo:** IE-GA2-230101507-AA3-EV01.
Evidencia de conocimiento: **RAP48_GA2_AA1_EV01_** English Evaluation	Comprende narraciones cortas orales y escritas acerca de situaciones que ocurren en el momento de la expresión, utilizando vocabulario y gramática básica acorde con nivel principiante.	**Cuestionario:** IE-GA2-240202501-AA1-EV01.
Evidencia de producto: RAP48_GA2_AA1_EV02_ Retail Magazine.	Brinda información acerca de objetos y sus características.	**Lista de chequeo:** IE-GA2-240202501-AA1-EV02.
Evidencia de desempeño: **RAP48_GA2_AA2_EV01**_Speaking Practice Magazine".	Completa formularios con información personal utilizando vocabulario y gramática acorde con nivel principiante	**Lista de chequeo:** IE-GA2-240202501-AA2-EV01.
Evidencia de producto: RAP8_GA2_AA2_EV02: Pieza publicitaria de producto	Utiliza material de comunicación de acuerdo con lineamientos del plan de merchandising.	**Lista de chequeo:** IE-GA2-260101062-AA2-EV02. - Rúbrica
Evidencia de producto: RAP8_GA2_AA1_EV02_ Propuesta de evento promocional.	Organiza elementos requeridos para el evento promocional, teniendo en cuenta el espacio asignado en el punto de venta	**Lista de chequeo:** IE-GA2-260101062-AA2-EV03. – Rúbrica

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Actividad física: se considera actividad física cualquier movimiento corporal producido por los músculos esqueléticos que exija gasto de energía.

Amplitud: es el número de familias diferentes de productos que ofrece la marca.

Antropometría: estudio de las proporciones y las medidas del cuerpo humano.

Aparato: objeto formado por una combinación de piezas y elementos que sirve para desarrollar un trabajo o función determinados y que generalmente funciona mediante energía eléctrica, en especial cuando se especifica su función.

Bélico: hace referencia a la guerra o relacionado con la lucha armada, perteneciente a la guerra.

***Checkout*:** mueble ubicado cerca de las cajas y que está para exhibir productos de compra compulsiva como chocolates, chicles, mecato, revistas, libros, entre otros.

Consistencia: se refiere a la cercanía relativa entre las líneas de producto y su uso final.

Deporte: el deporte es un juego o actividad reglamentada, normalmente de carácter competitivo, que mejora la condición física y psíquica de quien lo practica y tiene propiedades recreativas que lo diferencian del simple entretenimiento.

Ejercicio: se considera ejercicio físico, al conjunto de acciones motoras musculares y esqueléticas. Comúnmente se refiere a cualquier actividad física que mejora y mantiene la aptitud física, la salud y el bienestar de la persona. Se lleva a cabo por diferentes razones como el fortalecimiento muscular, mejora del sistema cardiovascular, desarrollar habilidades atléticas, deporte, pérdida de grasa o mantenimiento, así como actividad recreativa.

Escaparate: espacio exterior de las tiendas comerciales, destinado a exponer las mercancías en venta al público.

Góndola: tipo de mueble dispuesto a modo de pared para exhibir productos al consumidor en los puntos de venta.

Humanidad: capacidad para sentir afecto, comprensión o solidaridad hacia las demás personas, conjunto de todos los seres humanos.

Interdisciplinarias: que se compone de varias disciplinas científicas o culturales o está relacionado con ellas. Suele aplicarse a actividades, investigaciones y estudios donde cooperan expertos en distintas temáticas.

***Layout*:** diseño o disposición de los productos (bienes y servicios) en sectores o categorías en el punto de venta del establecimiento.

Longitud: número total de productos que tiene la marca en una familia.

***Main idea* (Idea principal)** estrategia de lectura que busca identificar la idea principal de un texto. A diferencia de "Topic", esta estrategia pretende ampliar la comprensión encontrando qué es lo que se dice del tema (Topic) Ejm.: "The robots can help in, medicine".

Mecánica cuántica: ciencia que estudia las características y el comportamiento de las partículas atómicas y subatómicas, la física moderna se compone por la mecánica cuántica y la teoría de la relatividad.

***Merchandising*:** conjunto de estrategias y tácticas efectuadas dentro del establecimiento y que tiene como fin buscar el artículo correcto, en la cantidad necesaria, con el precio justo, en el tiempo adecuado, con una presentación visual impactante y dentro de una exhibición sobresaliente. Se refiere a todos los esfuerzos destinados a que el cliente, no solo conozca el producto, sino también, que tome una acción de compra.

Motricidad fina: se refiere a las acciones que implican pequeños grupos musculares de cara, manos y pies, concretamente, a las palmas de las manos, los ojos, dedos y músculos que rodean la boca. Es la coordinación entre lo que el ojo ve y las manos tocan.

Motricidad gruesa: es aquella relativa a todas las acciones que implican grandes grupos musculares, en general, se refiere a movimientos de partes grandes del cuerpo del niño o de todo el cuerpo.

Números cardinales: son los números como los conocemos para contar (one, two, three, etc.)

Números ordinales: son los números que se usan para indicar un orden, ejem.: primero (first, second, third, etc.)

Pausa activa: es una actividad física realizada en un breve espacio de tiempo en la jornada laboral, orientada a que las personas recuperen energías para un desempeño eficiente en el trabajo, a través, de ejercicios que compensen las tareas desempeñadas, revirtiendo de esta manera la fatiga muscular y el cansancio generados por el trabajo.

Planograma: herramienta necesaria para la gestión eficaz del espacio donde se exhiben los productos de los establecimientos minoristas, más aún en la actualidad porque existe un mercado más complicado y competitivo, en el que ha aumentado el tamaño de las tiendas, las dimensiones del surtido y el número de categorías.

Preposiciones de lugar: palabras invariables (sin género ni número) que se usan para indicar o introducir el lugar de una acción o situación. Por ejemplo: "In the room", "next to the shop".

Preposiciones de tiempo: palabras invariables (sin género ni número) que se usan para indicar o introducir el momento de una acción. En inglés, por ejemplo, las más comunes son "in", "on" y "at".

Presente Continuo: tiempo verbal que se usa para indicar acciones momentáneas que suceden al momento de hablar. Su construcción requiere el uso de un verbo auxiliar "to be" y un segundo verbo (llamado verbo principal) con terminación en "- ing". Por ejemplo: I am working at SENA now.

Presente Simple (Presente Simple) tiempo verbal que se usa para indicar acciones o situaciones que suceden en el presente. Pueden ser estados permanentes o cambiantes, por ejemplo: I am Susana. I work as a doctor.

Profundidad: es el número de variantes que la marca ofrece por cada producto en cada familia.

Pronombres personales: son las palabras que se usan para indicar la persona o ente que ejecuta una acción. Siempre los pronombres personales estarán seguidos de un verbo (la acción). En inglés son comunes las contracciones entre los pronombres y algunos verbos, así: "I'm" (contracción del I am) "She's" (contracción de she is) etc.

Psicomotricidad: disciplina que, basándose en una concepción integral del sujeto, se ocupa de lainteracción que se establece entre el conocimiento, la emoción, el movimiento y de su mayor validez para el desarrollo de la persona, de su corporeidad, así como de su capacidad para expresarse y relacionarse en el mundo que lo envuelve.

Reacción mental: es un concepto que se utiliza para referirse al conjunto de tensiones inducidas en una persona por las exigencias del trabajo mental que realiza (procesamiento de información del entorno a partir de los conocimientos previos, actividad de rememoración, de razonamiento y

búsqueda de soluciones, etc.). Para una persona dada, la relación entre las exigencias de su trabajo y los recursos mentales de que dispone para hacer frente a tales exigencias expresa la carga de trabajo mental.

Recreación: se entiende por recreación a todas aquellas actividades y situaciones en las cuales esté puesta en marcha la diversión, como así también a través de ella la relajación y el entretenimiento. Son casi infinitas las posibilidades de recreación que existen hoy en día, especialmente porque cada persona puede descubrir y desarrollar intereses por distintas formas de recreación y divertimento.

Retail: concepto que se refiere a la venta al por menor o comercio minorista. Sistema de comercialización que entrega el producto al cliente.

***Role play*:** juego de roles es una actividad que simula una situación con dos o más personajes representados por los aprendices. Cada uno recibirá las indicaciones de lo que pasa y los aprendices deberán desarrollar la situación actuando**.**

***Scanning*:** estrategia de lectura para encontrar información específica. Al igual que"Skimming" no es exhaustiva, sino que focaliza la información necesaria.

Semiótica: teoría general y ciencia que estudia los signos, sus relaciones y su significado.

Señalización comercial: es una herramienta muy importante que ayuda a mejorar la información dentro del establecimiento, de tal forma que el visitante encuentre fácil el producto que necesita.

***Skimming*:** estrategia de lectura que consiste en hacer una lectura rápida para determinar el tipo de texto, su fuente y su tema. No implica una lectura exhaustiva ni detenida, y puede durar pocos segundos.

Surtido: conjunto de productos ofertados por los diferentes establecimientos comerciales y que se encuentran dispuestos que el consumidor los compre.

Vitrinismo: técnicas y estrategias que se emplean en el diseño de un escaparate o vitrina con el fin de conquistar los clientes que transitan en el establecimiento, incitarlos e invitarlos a que realicen la compra de los productos exhibidos.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

AA. VV. (2020). *La comunicación en la sociedad digital: reputación, big data-audiencia y medios, ante un público.* Esic Editorial.

Aranda, J. R. (2015). *Marketing y promoción en el punto de venta.* España: Editorial Elearning S.L.; 1er edición.

Borja, R. P. (2021, tercera edicion). *Merchadinsing. Teoría, práctica y estrategia.* Madrid: Esic

Editorial. Brenson, G. (s.f.). *Los Sobre comprometidos: el estrés y la gerencia de sí mismo*.

Fundación Neo-

humanista. Colombia.

Costa, J. (2007). *Señalética Corporativa.* Barcelona: Costa Punto Com Editor (CPC). Cruz, H. M.

(2018). *El arte de seducir. Merchandising.* Bogotá: Ecoe Ediciones.

Defontaine, J. (1981). *Manual de reeducación psicomotriz* (Tercer año). Editorial Médica y

Técnica S.A. Figarola I. (s.f.). Barcelona, España. https://www.abaenglish.com/es/fonetica-

inglesa/th/

Guilman E. y G. (1981*). Evolución psicomotriz desde el nacimiento hasta los 12 años*. Editorial Medica y Técnica S.A.

Hohnke, O. & Ramme –Wichmann, A. (1981). *Salud en la Oficina*. Integral Barcelona España.

Kotler, P. & Armstrong, G. (2013). *Fundaments de Marketing.* México: Pearson Educación.

Martínez, M. B. (2016). *Escaparatismo y diseño de espacios comerciales.* Paraninfo.

Moure, O. (1999). El acento en las palabras de dos sílabas. http://www.ompersonal.com.ar/ompronounce/unit11/page1.htm

Ortega. E y Blazquez. DE. (1984). *La actividad motriz en el niño de 3 a 6 años*. Editorial cincel.

Publicaciones Vértice S.L. (2010). *Animación y presentación del producto en el punto de venta.*

Málaga:

Editorial Vértice.

Puente, A. M. (2004). *Gestión por categorías.* España: Netbiblo.

Rigal, R. (1987). *Motricidad humana. Fundamentos y aplicaciones pedagógicas*. Editorial Pila

Teleña S.A. Salen, H. (1994). *Los Secretos Del Merchandising Activo.* Barcelona: Ediciones Díaz

de Santos, S.A. Serway R. A. & Jewett J. W. (1992). *Física*. México. Mc Graw Hill

Serway R. A. & Jewett J. W. (2018). *Física para ciencias e ingeniería*. México. Cengage

Systems, V. (2013). *Inglés: grado superior*. McGraw-Hill España. https://elibro- net.bdigital.sena.edu.co/es/ereader/senavirtual/50221?page=1

Tiples P.A (1994). *Física*. España. Reverté

Vidal, F. J., Mas, J. J. & González, M. A. (2011). *Sistemas de seguridad y confortabilidad.* Valencia: Editorial Editex.

Vigaray, M. D. (2005). *Comercialización y retailing: distribución comercial aplicada.* Madrid: Pearson Educación.

Wickstrom. Ralph. L. (1990). *Patrones motores básicos*. Alianza Deporte. Zarco Resal, J. A. (s.f.).

Desarrollo infantil y Educación Física. Ediciones Aljibe.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Cristóbal Álvaro Villegas Acevedo	Instructor Cultura Física	Regional Antioquia - Centro de Formación en Diseño, Confección y Moda	Octubre de 2020
	Bertha Paola Bejarano Ávila	Diseñador Instruccional	Regional Distrito Capital - Centro para La Industria de la Comunicación Gráfica	Octubre de 2020
	Elkin Rodolfo Moreno Merchán	Experto Temático	Regional Distrito Capital - Centro de Formación	Febrero de 2021
			de Talento Humano en Salud	
	Oscar Absalón Guevara	Diseñador Instruccional	Regional Distrito Capital - Centro de Gestión Industrial	Febrero de 2021
	Hernando José Góngora Valencia.	Experto Temático	Regional Valle del Cauca – Centro de Diseño Tecnológico Industrial	Agosto de 2021
	Silvia Milena Sequeda Cárdenas	Diseñadora Instruccional	Regional Distrito Capital - Centro de la Gestión Industrial	Agosto de 2021
	Jaime Alberto Pérez Posada	Instructor	Regional Antioquia - Centro de Comercio	Octubre de 2021
	Paula Andrea Taborda Ortiz	Diseñadora Instruccional	Regional Distrito Capital - Centro de Diseño y Metrología	Octubre de 2021
	Andrés Felipe Velandia Espitia	Revisor Metodológico y Pedagógico	Regional Distrito Capital - Centro de diseño y metrología	Octubre de 2021
	Rafael Neftalí Lizcano Reyes	Asesor pedagógico	Regional Santander - Centro Industrial del Diseño y la Manufactura	Octubre de 2021
	Sandra Patricia Hoyos Sepúlveda	Revisión y corrección de estilo	Centro para la Industria de la Comunicación Gráfica - Regional Distrito Capital	Octubre de 2021

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del cambio
Autor (es)	Olga Lucia Rodriguez Cristóbal Cajigas William González Paul Jiménez	Instructor virtual	Virtualización	6/09/2022	Ajuste, organización modificación de actividades.