PLAN DE TRABAJO CONCERTADO

Fecha:	febrero-marzo de 2024
Competencia:	DETERMINACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES.
Actividades del proyecto:	CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO.
FICHA	2910442 IE SAN NICOLÁS

Resultados	Actividad a desarrollar	Forma de entrega o presentación		Fecha de entrega o presentación	Entrego	
		Física	*Digital*		*SI*	*NO*
Seleccionar los criterios para la caracterización de clientes potenciales de acuerdo con segmento de mercado.	**Actividad 1:** Lo invitamos a ver el video propuesto https://www.youtube.com/watch?v=kKsgzNVu-e0 y contestar las siguientes preguntas en el Foro que encontrará en la plataforma Territorium		*X*	marzo 15	*X*	
	Actividad 2: Con esta actividad apropiamos conocimientos sobre terminología utilizada en mercadeo, para ello, deben ingresar a la siguiente URL de la biblioteca virtual del Sena http://www.ebooks7-24.com.bdigital.sena.edu.co/?il=4393&pg=623		*X*	marzo 30	*X*	
Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización.	**Actividad 3:** Con base en la consulta de términos anterior, en grupos de trabajo, elaborar una actividad en la plataforma Educaplay		*X*	abril 15	*X*	
	Actividad 4: Con base en la idea de negocio ya formalizada, realizar un mercado de prueba con el fin de conocer la viabilidad de comercializar el producto o servicio en el mercado.		*X*	abril 30	*X*	
	Actividad 5: En parejas, recorte de internet imágenes de personas y en un documento en Word o Power Point realice un collage creando 5 segmentos de mercados.	*X*		mayo 15	*X*	
	Actividad 6: En los grupos conformados para la empresa didáctica, realizar el desarrollo de producto para la idea de negocio,			mayo 20	*X*	
	Actividad 7: En los equipos conformados para las empresas de aula deben		*X*	Junio 10	*X*	

	diseñar una página web de comercio electrónico.					
	Actividad 8: En los equipos de trabajo de la empresa de aula, realizar la estrategia de comunicación para la imagen corporativa		*X*	Junio 14	*X*	
	Actividad 9: En los equipos de trabajo de la empresa didáctica gestionar una base de datos de clientes potenciales por los diferentes métodos de prospección		*X*	Junio 14	*X*	

Aprendiz:	CELENY ISABEL ACOSTA PETIT	**Instructor:**	JOHN MARIO POSADA LÓPEZ
Documento del Aprendiz:	1.088.359.828	**Documento del instructor:**	18.508.020



Firma del aprendiz: _____

Firma del instructor: _____