PLAN DE TRABAJO CONCERTADO

Fecha:	MARZO 2024
Competencia:	DETERMINACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES.
Actividades del proyecto:	CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO.
FICHA	2910319

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 el segmento de mercado. Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización.	**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	X	X	ABRIL		
	Actividad 2: Con esta actividad apropiamos conocimientos sobre terminologìa 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	X	ABRIL		
	Actividad 3: En grupos colaborativos van a identificar una idea para desarrollar un plan comercial durante todo el curso técnico como requisito para el proyecto formativo (**Desarrollo del proceso de venta en empresas didácticas y de la región de Risaralda)**.	X	X	ABRIL		
	Actividad 4: Actividad 4: En parejas, recorte de internet imágenes de personas y en un documento en word o power point realice un collage creando 5 segmentos	X	X	MAYO		

	de mercados para 5 productos diferentes, a los cuales le debe colocar un nombre y especificar las características de cada segmento teniendo en cuenta la explicación del instructor sobre segmentación.					
	Actividad 5: Con base en la idea de negocio ya formalizada, realizar una investigación de mercado con el fin de conocer la viabilidad de comercializar el producto o servicio en el mercado.		X	JUNIO		
	Actividad 6. En los grupos conformados para la empresa didáctica, realizar el desarrollo de producto para la idea de negocio (Imágen corporativa)		X	JUNIO		
	Actividad 7: Estructura de costos y precios productos o servicios de la empresa de aula.		X	JULIO		
	Actividad 8: En los equipos conformados para las empresas de aula deben diseñar una página web de comercio electrónico.		X	JULIO		
	Actividad 9: En los equipos de trabajo de la empresa de aula, realizar la estrategia de comunicación para la imagen corporativa		X	AGOSTO		
	Actividad 10: En los equipos de trabajo de la empresa didáctica gestionar una base de datos de clientes potenciales por los diferentes métodos de prospección		X	AGOSTO		
	Actividad 11. Prueba de conocimientos. Test de preguntas sobre los temas vistos durante la competencia.		X	AGOSTO		

Aprendiz:		Instructor:	
Documento del Aprendiz:		Documento del instructor:	
Firma del aprendiz: LISTA DE ASISTENCIA DIGITAL			

	Firma del instructor: ***Equipo Ejecutor de Asesoría Comercial articulación***