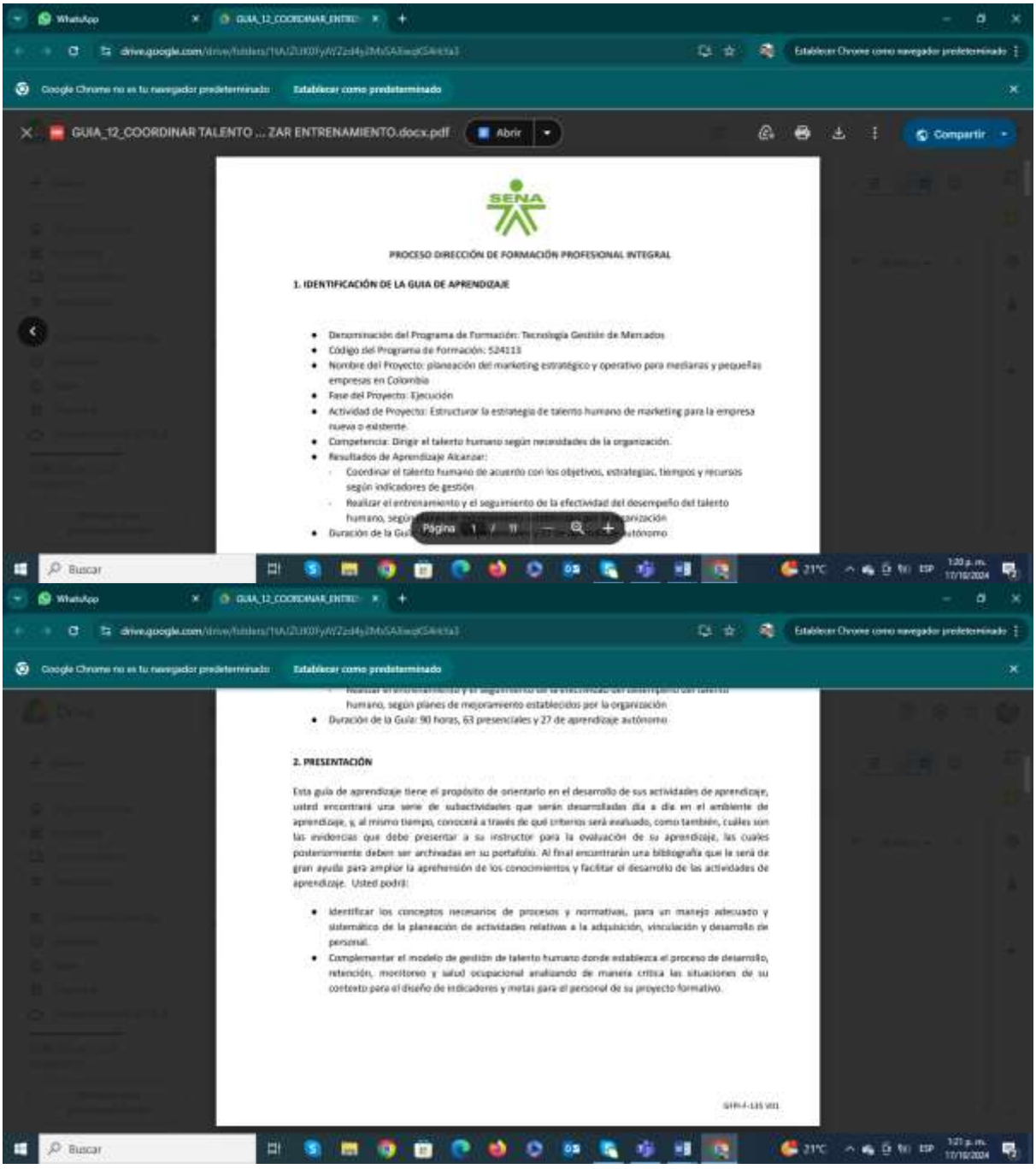
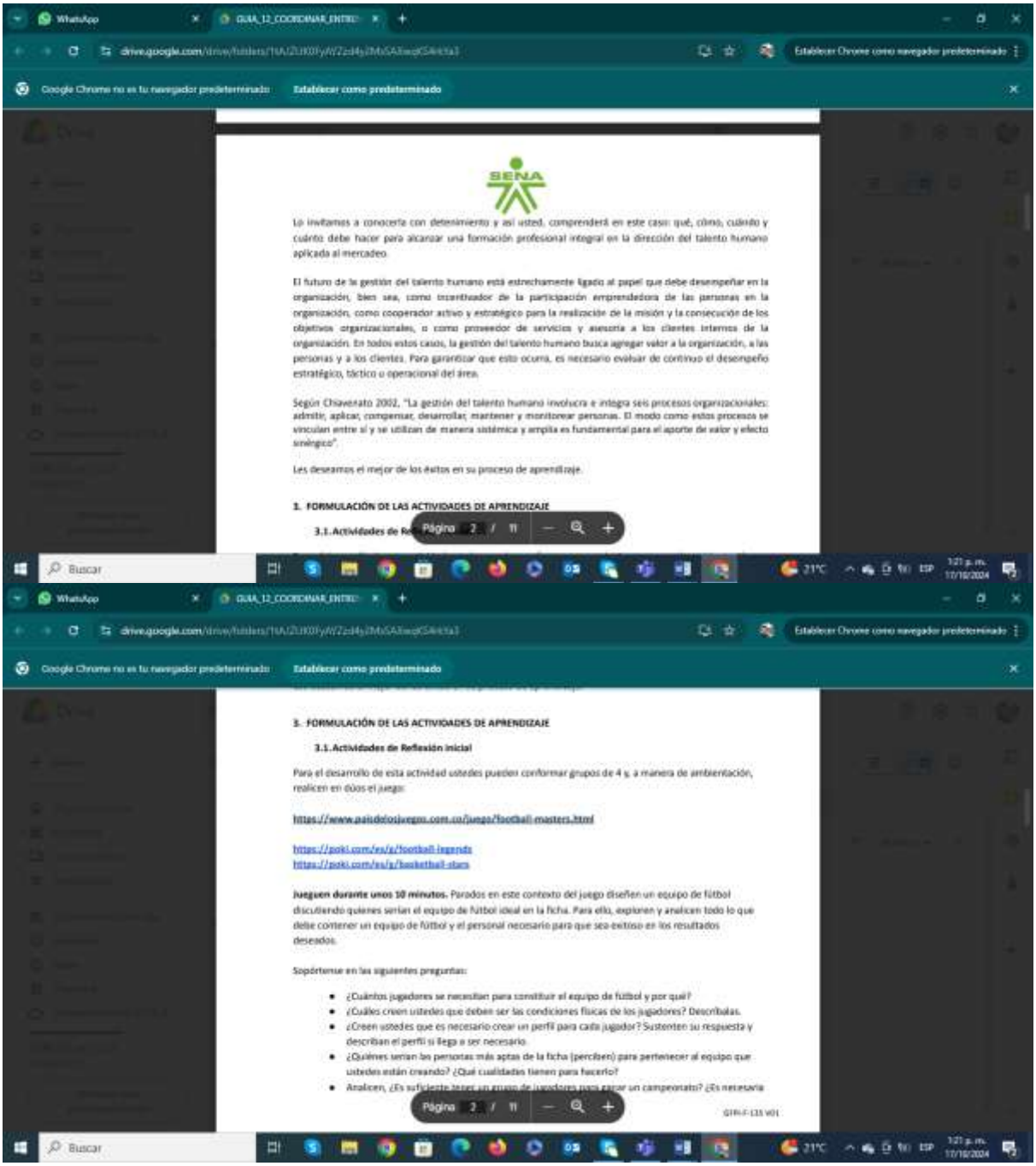
FOTOS EVIDENCIA 1 GUIAS DE APRENDIZAJE FORMACIÓN





Lo invitamos a conocerla con detenimiento y así usted, comprenderá en este caso: qué, cómo, cuándo y cuánto debe hacer para alcanzar una formación profesional integral en la dirección del talento humano aplicada al mercadeo.

El futuro de la gestión del talento humano está estrechamente ligado al papel que debe desempeñar en la organización, bien sea, como incentivador de la participación emprendedora de las personas en la organización, como cooperador activo y estratégico para la realización de la misión y la consecución de los objetivos organizacionales, o como proveedor de servicios y asesoría a los clientes internos de la organización. En todos estos casos, la gestión del talento humano busca agregar valor a la organización, a las personas y a los clientes. Para garantizar que esto ocurra, es necesario evaluar de continuo el desempeño estratégico, táctico u operacional del área.

Según Chiavenato 2002, "La gestión del talento humano involucra e integra seis procesos organizacionales: admitir, aplicar, compensar, desarrollar, mantener y monitorear personas. El modo como estos procesos se vinculan entre sí y se utilizan de manera sistémica y amplia es fundamental para el aporte de valor y efecto sinérgico".

Les deseamos el mejor de los éxitos en su proceso de aprendizaje.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividades de Re

Página 2 / 11

Buscar

21°C

1:21 p. m. 17/10/2024

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividades de Reflexión inicial

Para el desarrollo de esta actividad ustedes pueden conformar grupos de 4 y, a manera de ambientación, realicen en dúos el juego:

https://www.paisdelosjuegos.com.co/juego/football-masters.html

https://poki.com/es/g/football-legends
https://poki.com/es/g/basketball-stars

Jueguen durante unos 10 minutos. Parados en este contexto del juego diseñen un equipo de fútbol discutiendo quienes serían el equipo de fútbol ideal en la ficha. Para ello, exploren y analicen todo lo que debe contener un equipo de fútbol y el personal necesario para que sea exitoso en los resultados deseados.

Sopórtense en las siguientes preguntas:

- ¿Cuántos jugadores se necesitan para constituir el equipo de fútbol y por qué?
- ¿Cuáles creen ustedes que deben ser las condiciones físicas de los jugadores? Describalas.
- ¿Creen ustedes que es necesario crear un perfil para cada jugador? Sustenten su respuesta y describan el perfil si llega a ser necesario.
- ¿Quiénes serían las personas más aptas de la ficha (perciben) para pertenecer al equipo que ustedes están creando? ¿Qué cualidades tienen para hacerlo?
- Analicen, ¿Es suficiente tener un grupo de jugadores para ganar un campeonato? ¿Es necesaria

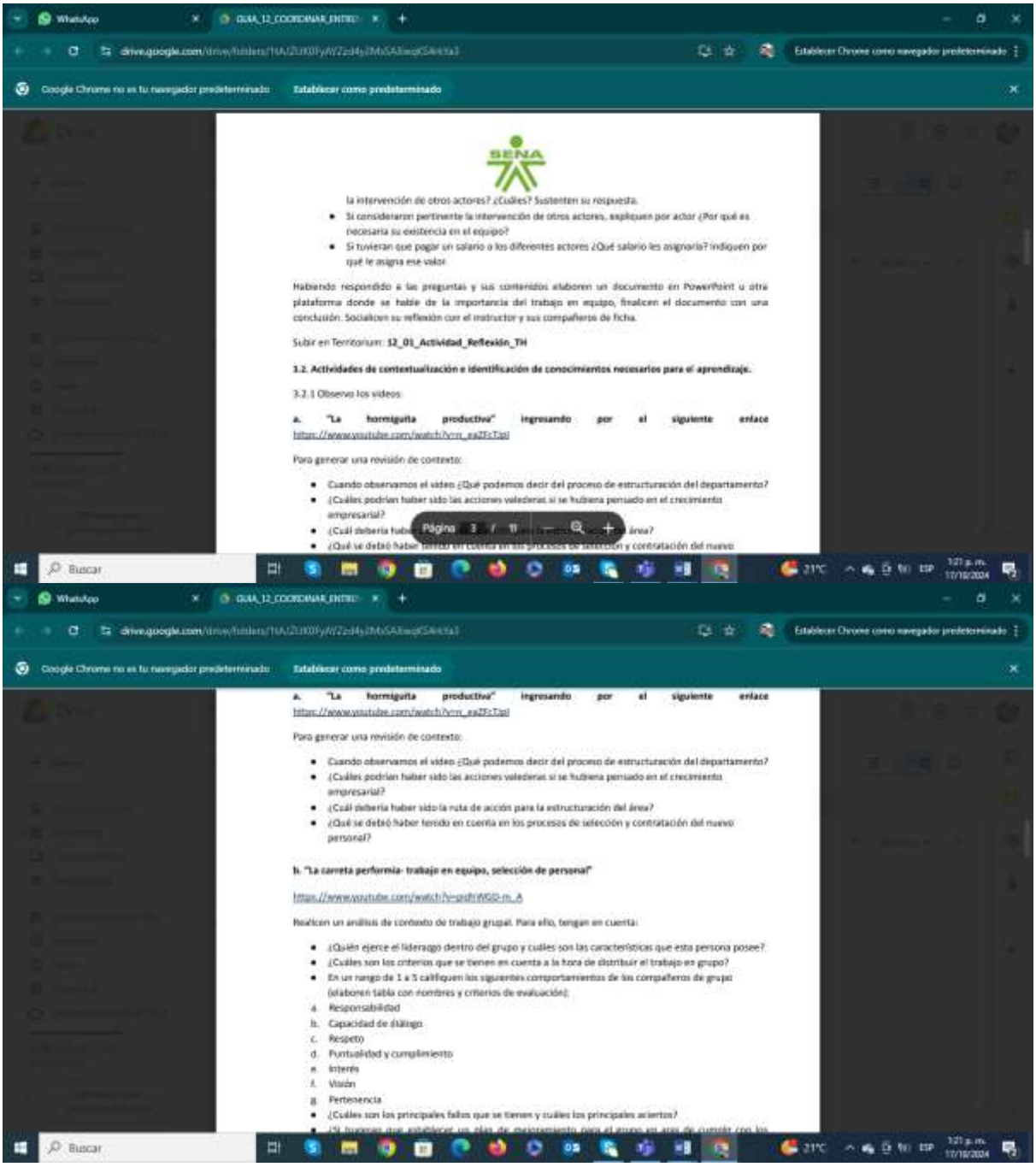
Página 2 / 11

GTH-F-135 V01

Buscar

21°C

1:21 p. m. 17/10/2024



la intervención de otros actores? ¿Cuáles? Sustenten su respuesta.

- Si consideraron pertinente la intervención de otros actores, expliquen por actor ¿Por qué es necesaria su existencia en el equipo?
- Si tuvieran que pagar un salario a los diferentes actores ¿Qué salario les asignaría? Indiquen por qué le asigna ese valor.

Habiendo respondido a las preguntas y sus contenidos elaboren un documento en Powerfoint u otra plataforma donde se hable de la importancia del trabajo en equipo, finalicen el documento con una conclusión. Socialicen su reflexión con el instructor y sus compañeros de ficha.

Subir en Territorium: **12_01_Actividad_Reflexión_TH**

3.2. Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.

3.2.1 Observo los videos:

a. "La hormiguita productiva" ingresando por el siguiente enlace https://www.youtube.com/watch?v=n_eaZFxTasI

Para generar una revisión de contexto:

- Cuando observamos el video ¿Qué podemos decir del proceso de estructuración del departamento?
- ¿Cuáles podrían haber sido las acciones valederas si se hubiera pensado en el crecimiento empresarial?
- ¿Cuál debería hub[illegible] área?
- ¿Qué se debió haber tenido en cuenta en los procesos de selección y contratación del nuevo

Página 3 / 11

a. "La hormiguita productiva" ingresando por el siguiente enlace https://www.youtube.com/watch?v=n_eaZFxTasI

Para generar una revisión de contexto:

- Cuando observamos el video ¿Qué podemos decir del proceso de estructuración del departamento?
- ¿Cuáles podrían haber sido las acciones valederas si se hubiera pensado en el crecimiento empresarial?
- ¿Cuál debería haber sido la ruta de acción para la estructuración del área?
- ¿Qué se debió haber tenido en cuenta en los procesos de selección y contratación del nuevo personal?

b. "La carreta performia- trabajo en equipo, selección de personal"

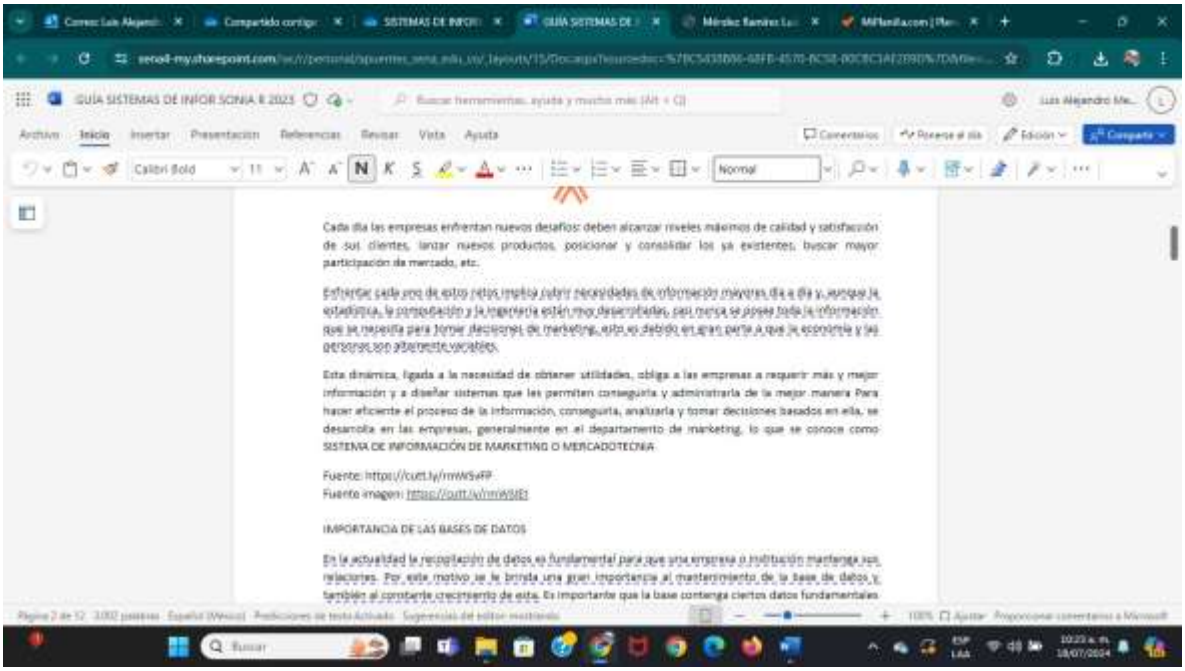
https://www.youtube.com/watch?v=psfnWGD-m_A

Realicen un análisis de contexto de trabajo grupal. Para ello, tengan en cuenta:

- ¿Quién ejerce el liderazgo dentro del grupo y cuáles son las características que esta persona posee?
- ¿Cuáles son los criterios que se tienen en cuenta a la hora de distribuir el trabajo en grupo?
- En un rango de 1 a 5 califiquen los siguientes comportamientos de los compañeros de grupo (elaboren tabla con nombres y criterios de evaluación):

a. Responsabilidad
b. Capacidad de diálogo
c. Respeto
d. Puntualidad y cumplimiento
e. Interés
f. Visión
g. Pertenencia

- ¿Cuáles son los principales fallos que se tienen y cuáles los principales aciertos?
- ¿Si hubiese que establecer un plan de mejoramiento para el grupo en aras de cumplir con los



Cada día las empresas enfrentan nuevos desafíos: deben alcanzar niveles máximos de calidad y satisfacción de sus clientes, lanzar nuevos productos, posicionar y consolidar los ya existentes, buscar mayor participación de mercado, etc.

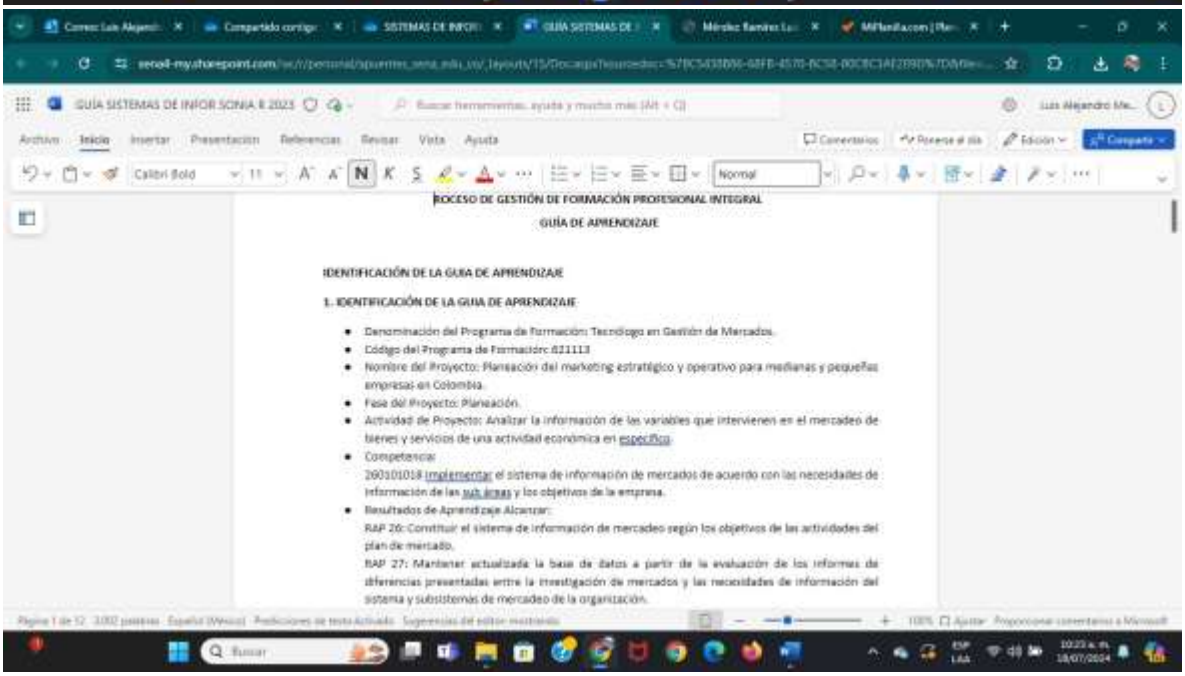
Enfrentar cada uno de estos retos implica contar necesidades de información mayores día a día y, aunque la estadística, la computación y la ingeniería están muy desarrolladas, casi nunca se posee toda la información que se necesita para tomar decisiones de marketing, esto es debido en gran parte a que la economía y las personas son altamente variables.

Esta dinámica, ligada a la necesidad de obtener utilidades, obliga a las empresas a requerir más y mejor información y a diseñar sistemas que les permiten conseguirla y administrarla de la mejor manera Para hacer eficiente el proceso de la información, conseguirla, analizarla y tomar decisiones basados en ella, se desarrolla en las empresas, generalmente en el departamento de marketing, lo que se conoce como SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MARKETING O MERCADOTECNIA

Fuente: https://cutt.ly/mWSxRP
Fuente imagen: https://cutt.ly/mWSIEt

IMPORTANCIA DE LAS BASES DE DATOS

En la actualidad la recopilación de datos es fundamental para que una empresa o institución mantenga sus relaciones. Por este motivo se le brinda una gran importancia al mantenimiento de la base de datos y también al constante crecimiento de esta. Es importante que la base contenga ciertos datos fundamentales



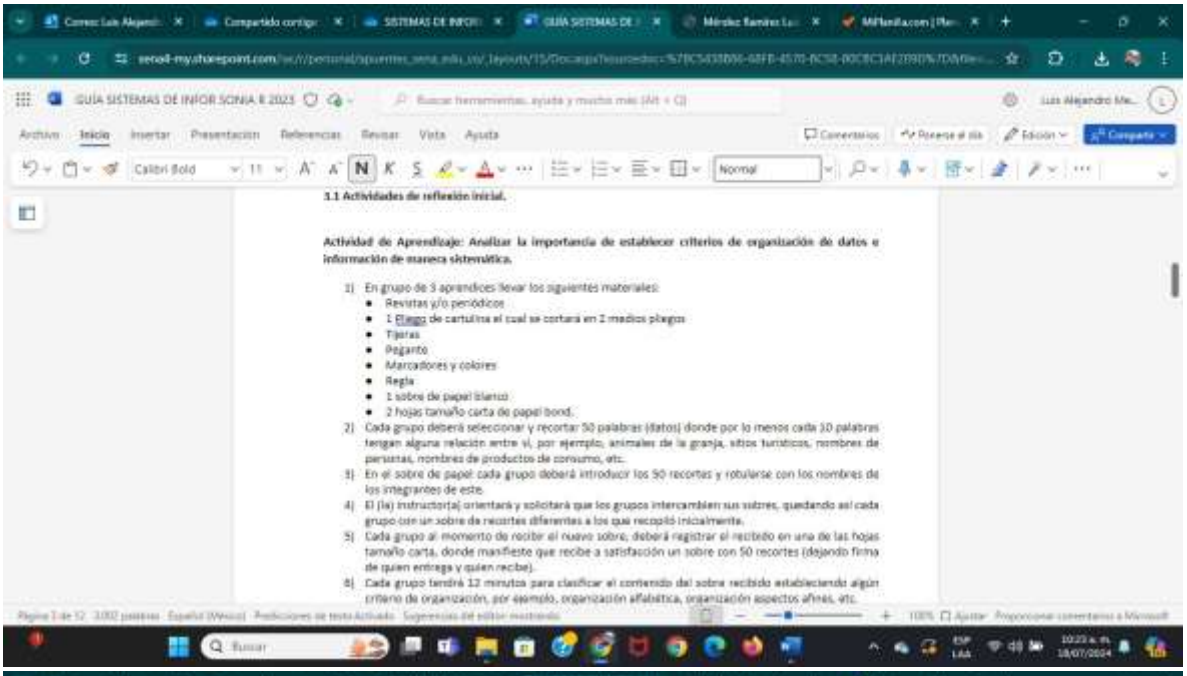
PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

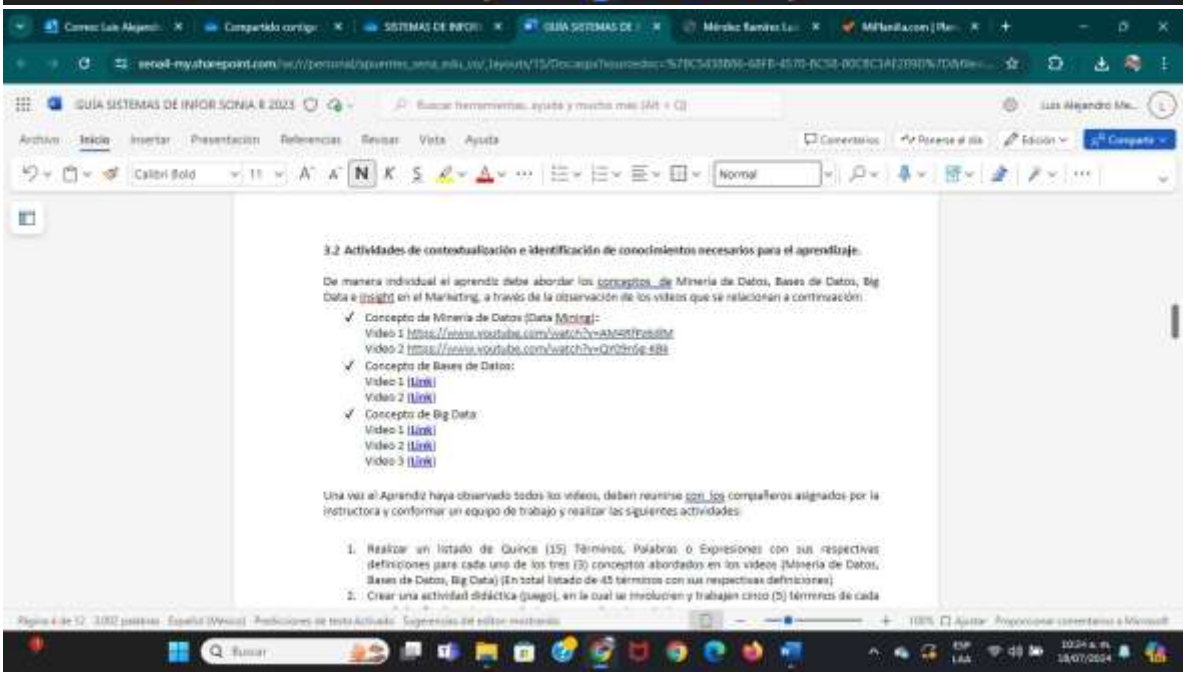
- Denominación del Programa de formación: Tecnólogo en Gestión de Mercados.
- Código del Programa de Formación: 821113
- Nombre del Proyecto: Planeación del marketing estratégico y operativo para medianas y pequeñas empresas en Colombia.
- Fase del Proyecto: Planeación.
- Actividad de Proyecto: Analizar la información de las variables que intervienen en el mercadeo de bienes y servicios de una actividad económica en específica.
- Competencia:
  260101018 Implementar el sistema de información de mercados de acuerdo con las necesidades de información de las sub áreas y los objetivos de la empresa.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
  RAP 26: Constituir el sistema de información de mercadeo según los objetivos de las actividades del plan de mercado.
  RAP 27: Mantener actualizada la base de datos a partir de la evaluación de los informes de diferencias presentadas entre la investigación de mercados y las necesidades de información del sistema y subsistemas de mercadeo de la organización.



3.1 Actividades de reflexión inicial.

Actividad de Aprendizaje: Analizar la importancia de establecer criterios de organización de datos o información de manera sistemática.

1) En grupo de 3 aprendices llevar los siguientes materiales:
   - Revistas y/o periódicos
   - 1 Pliego de cartulina el cual se cortará en 2 medios pliegos
   - Tijeras
   - Pegante
   - Marcadores y colores
   - Regla
   - 1 sobre de papel blanco
   - 2 hojas tamaño carta de papel bond.
2) Cada grupo deberá seleccionar y recortar 50 palabras (datos) donde por lo menos cada 10 palabras tengan alguna relación entre sí, por ejemplo, animales de la granja, sitios turísticos, nombres de personas, nombres de productos de consumo, etc.
3) En el sobre de papel cada grupo deberá introducir los 50 recortes y rotularse con los nombres de los integrantes de este.
4) El (la) instructor(a) orientará y solicitará que los grupos intercambien sus sobres, quedando así cada grupo con un sobre de recortes diferentes a los que recopiló inicialmente.
5) Cada grupo al momento de recibir el nuevo sobre, deberá registrar el recibido en una de las hojas tamaño carta, donde manifieste que recibe a satisfacción un sobre con 50 recortes (dejando firma de quien entrega y quien recibe).
6) Cada grupo tendrá 12 minutos para clasificar el contenido del sobre recibido estableciendo algún criterio de organización, por ejemplo, organización alfabética, organización aspectos afines, etc.



3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.

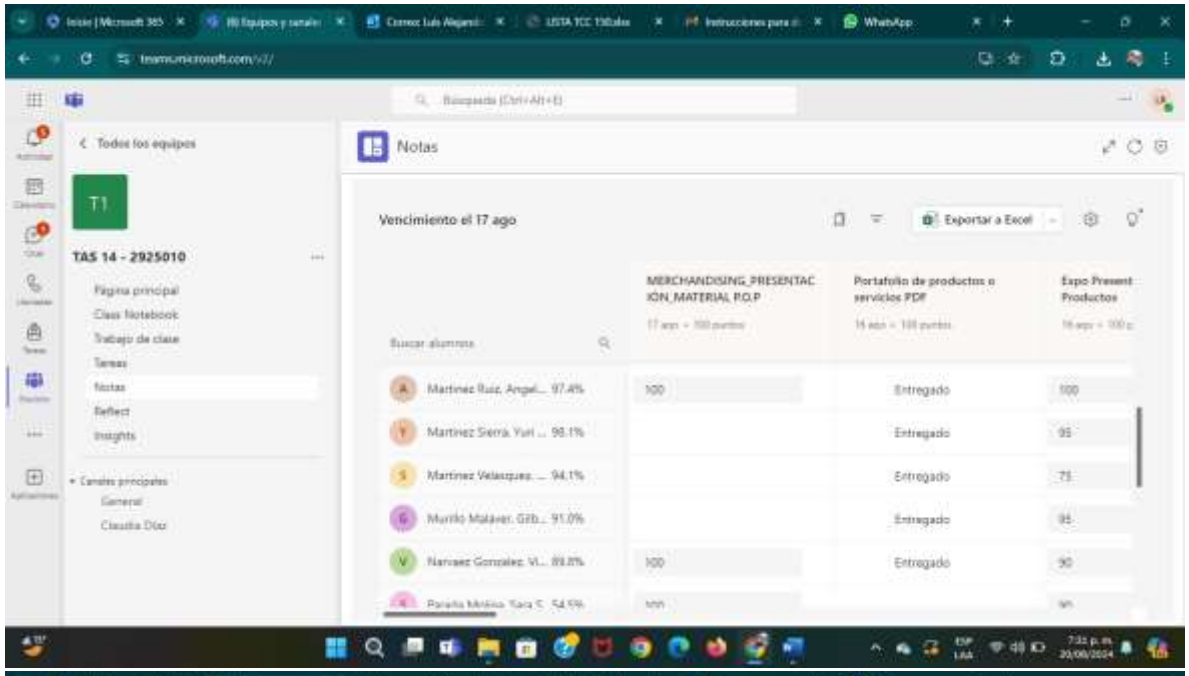
De manera individual el aprendiz debe abordar los conceptos de Minería de Datos, Bases de Datos, Big Data e insight en el Marketing, a través de la observación de los videos que se relacionan a continuación:

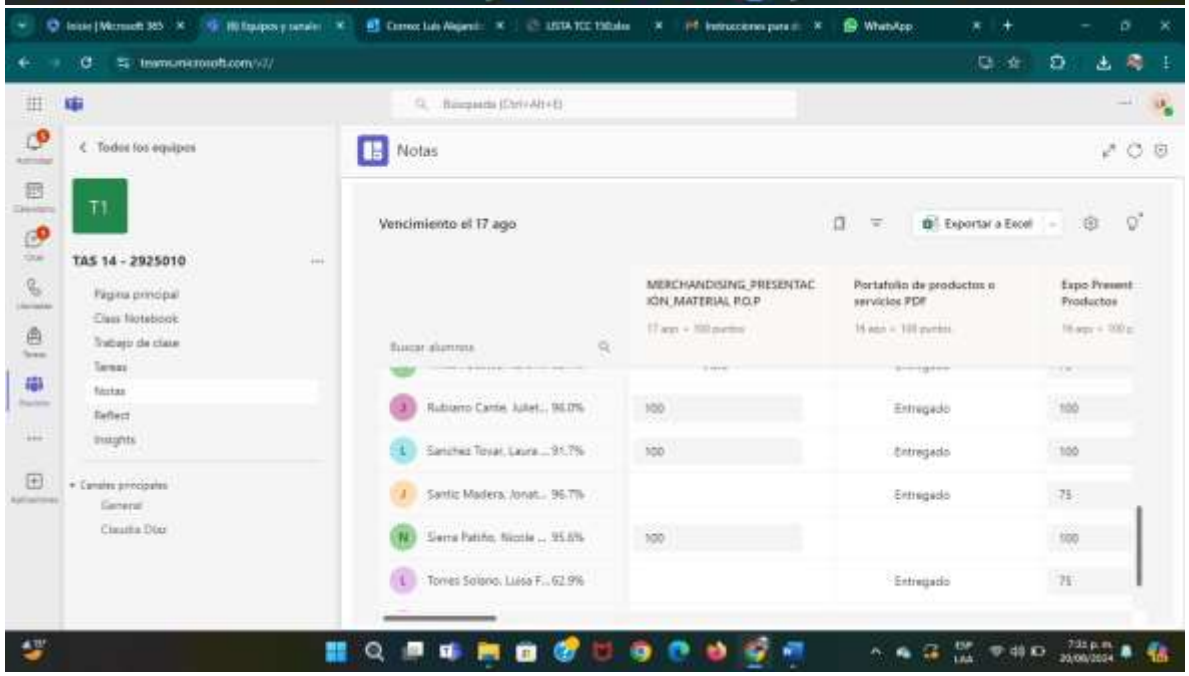
- ✓ Concepto de Minería de Datos (Data Mining):
  Video 1 https://www.youtube.com/watch?v=AhHRFPybIBM
  Video 2 https://www.youtube.com/watch?v=QnSmqI-kBA
- ✓ Concepto de Bases de Datos:
  Video 1 (Link)
  Video 2 (Link)
- ✓ Concepto de Big Data
  Video 1 (Link)
  Video 2 (Link)
  Video 3 (Link)

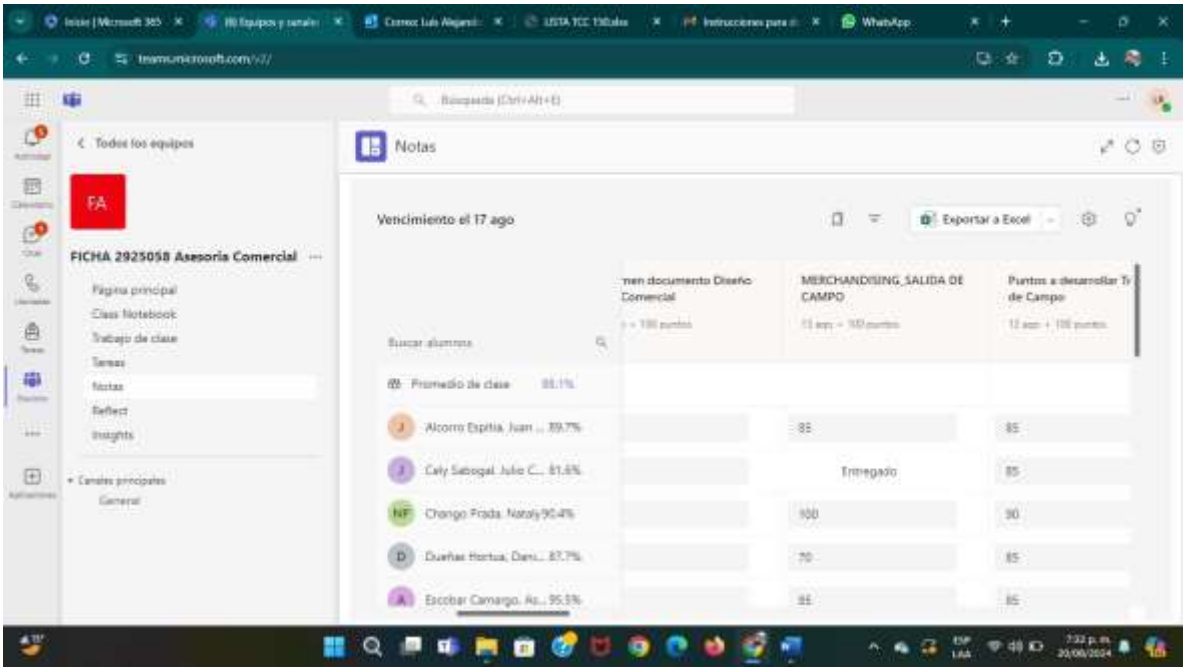
Una vez el Aprendiz haya observado todos los videos, deben reunirse con los compañeros asignados por la instructora y conformar un equipo de trabajo y realizar las siguientes actividades:

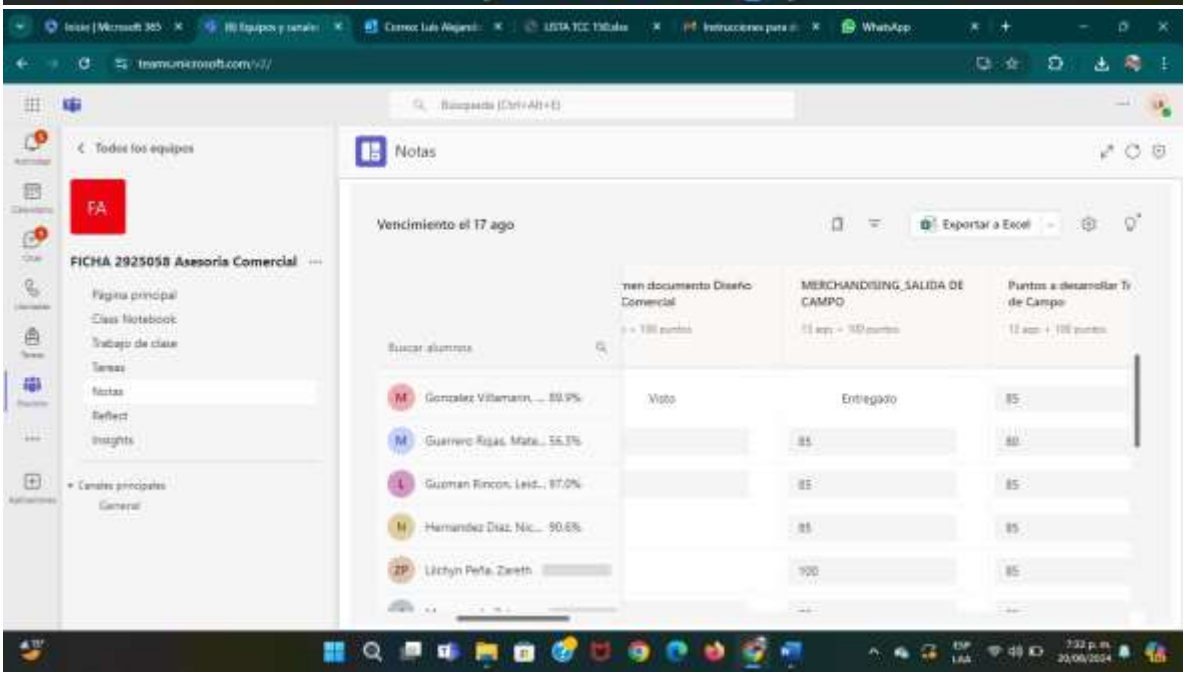
1. Realizar un listado de Quince (15) Términos, Palabras o Expresiones con sus respectivas definiciones para cada uno de los tres (3) conceptos abordados en los videos (Minería de Datos, Bases de Datos, Big Data) (En total listado de 45 términos con sus respectivas definiciones)
2. Crear una actividad didáctica (juego), en la cual se involucren y trabajen cinco (5) términos de cada

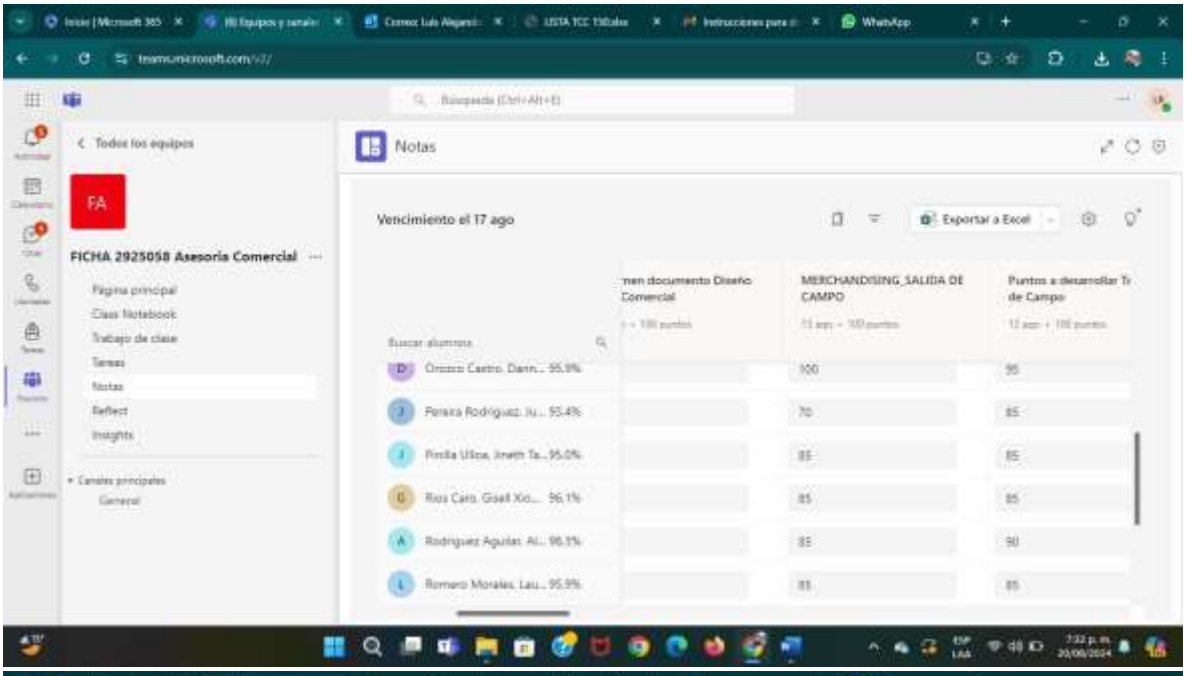
EVIDENCIA 2 PANTALLAZOS TEAMS

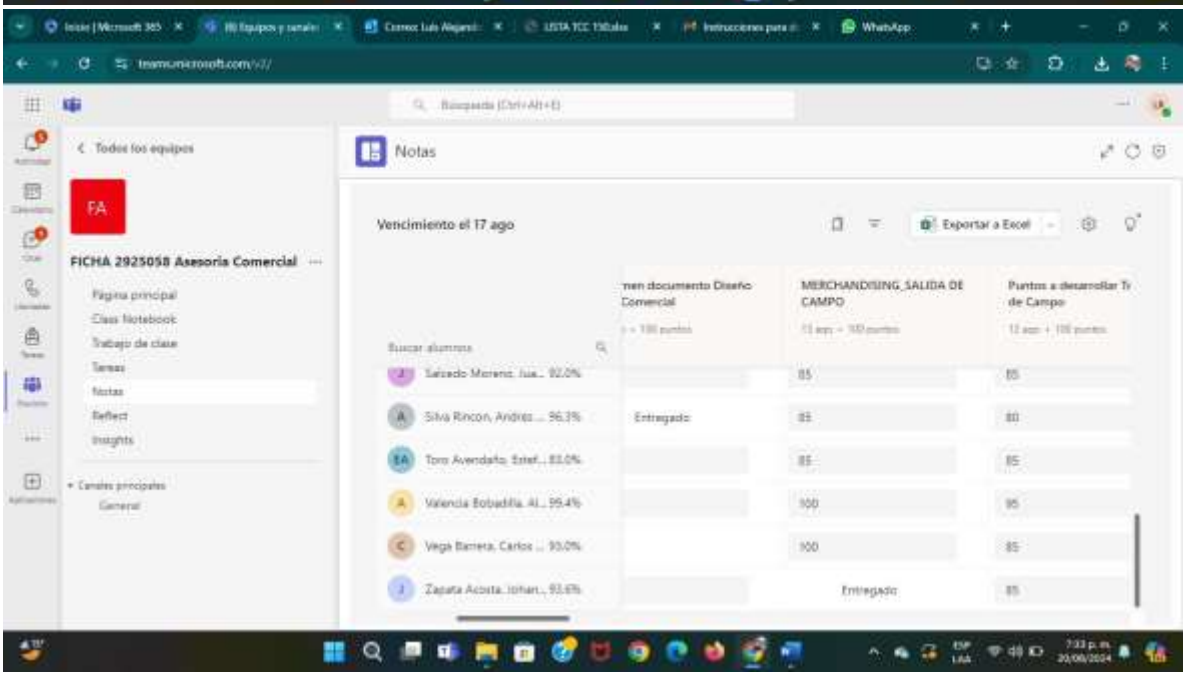


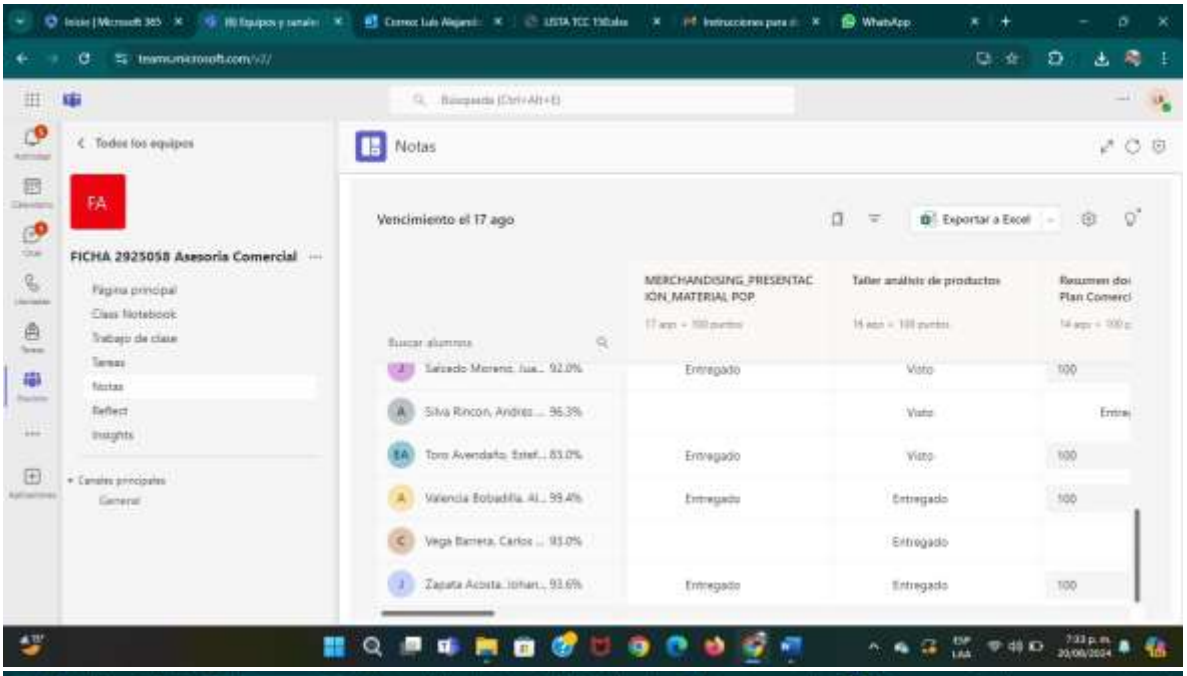


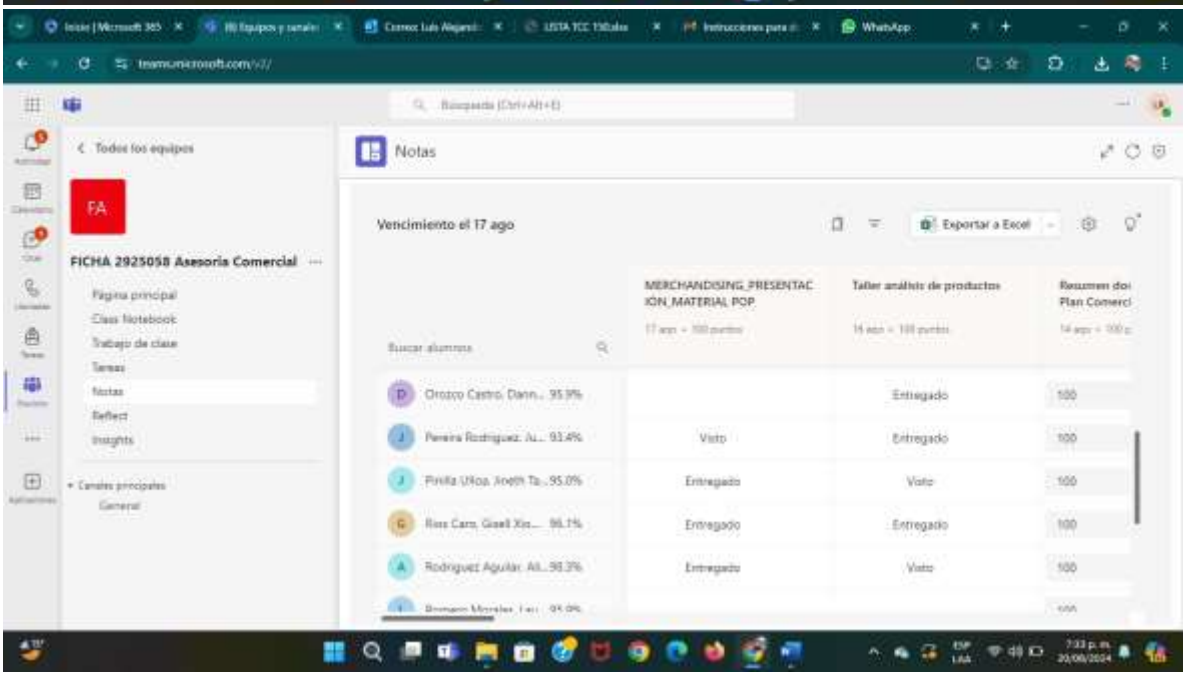

Notas
Todos los equipos
FA
FICHA 2925058 Asesoría Comercial
Página principal
Class Notebook
Trabajo de clase
Tareas
Notas
Reflect
Insights
Canales principales
General
Vencimiento el 17 ago
Exportar a Excel
nen documento Diseño Comercial
MERCHANDISING_SALIDA DE CAMPO
Puntos a desarrollar Tr de Campo
Buscar alumnos
Promedio de clase
Alcorro Espitia, Juan ... 89.7%
Caly Sabogal, Julio C... 81.6%
Chongo Prada, Nataly 90.4%
Duañas Hortua, Dani... 87.7%
Escobar Camargo, Ar... 95.5%
Entregado

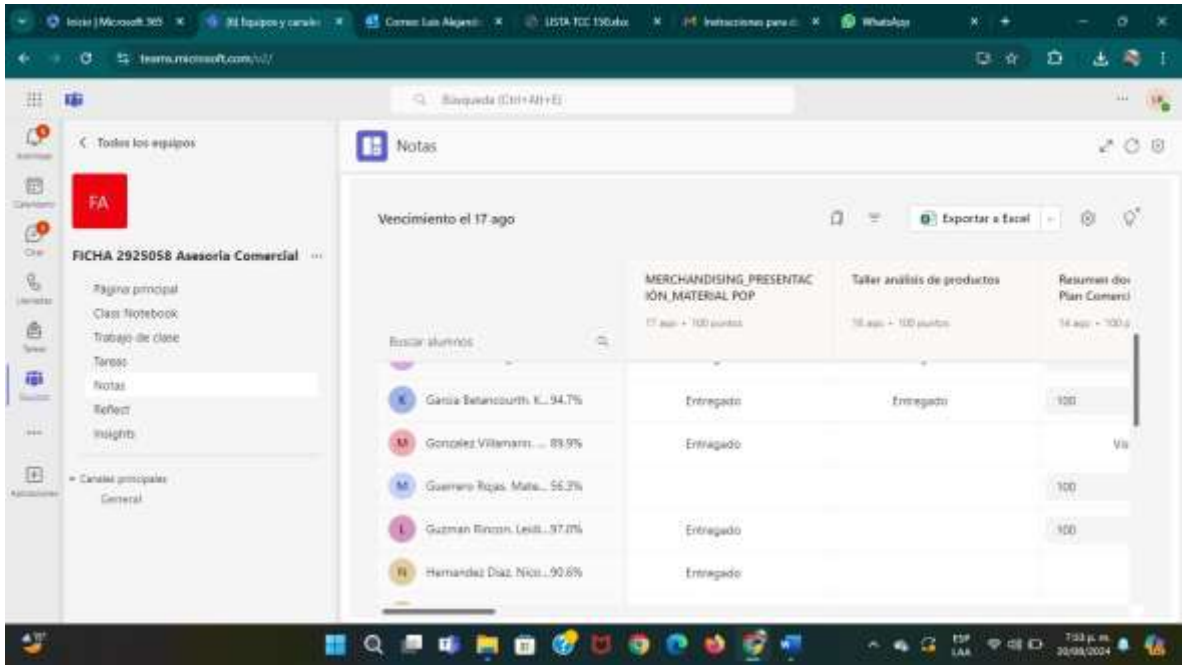

Notas
Todos los equipos
FA
FICHA 2925058 Asesoría Comercial
Página principal
Class Notebook
Trabajo de clase
Tareas
Notas
Reflect
Insights
Canales principales
General
Vencimiento el 17 ago
Exportar a Excel
nen documento Diseño Comercial
MERCHANDISING_SALIDA DE CAMPO
Puntos a desarrollar Tr de Campo
Buscar alumnos
Gonzalez Villamarin, ... 89.9%
Guarnero Rojas, Mate... 56.3%
Guzman Rincon, Leid... 87.0%
Hernandez Diaz, Nic... 90.6%
Lizchyn Peña, Zareth
Visto
Entregado


Notas
Todos los equipos
FA
FICHA 2925058 Asesoría Comercial
Página principal
Class Notebook
Trabajo de clase
Tareas
Notas
Reflect
Insights
Canales principales
General
Vencimiento el 17 ago
Exportar a Excel
nen documento Diseño Comercial
MERCHANDISING_SALIDA DE CAMPO
Puntos a desarrollar Tr de Campo
Buscar alumnos
Orozco Castro, Darin... 95.9%
Pereira Rodriguez, Ju... 95.4%
Pinilla Ulloa, Jineth Ta... 95.0%
Rios Caro, Gisell Xio... 96.1%
Rodriguez Aguilar, Al... 96.3%
Romero Morales, Lau... 95.9%

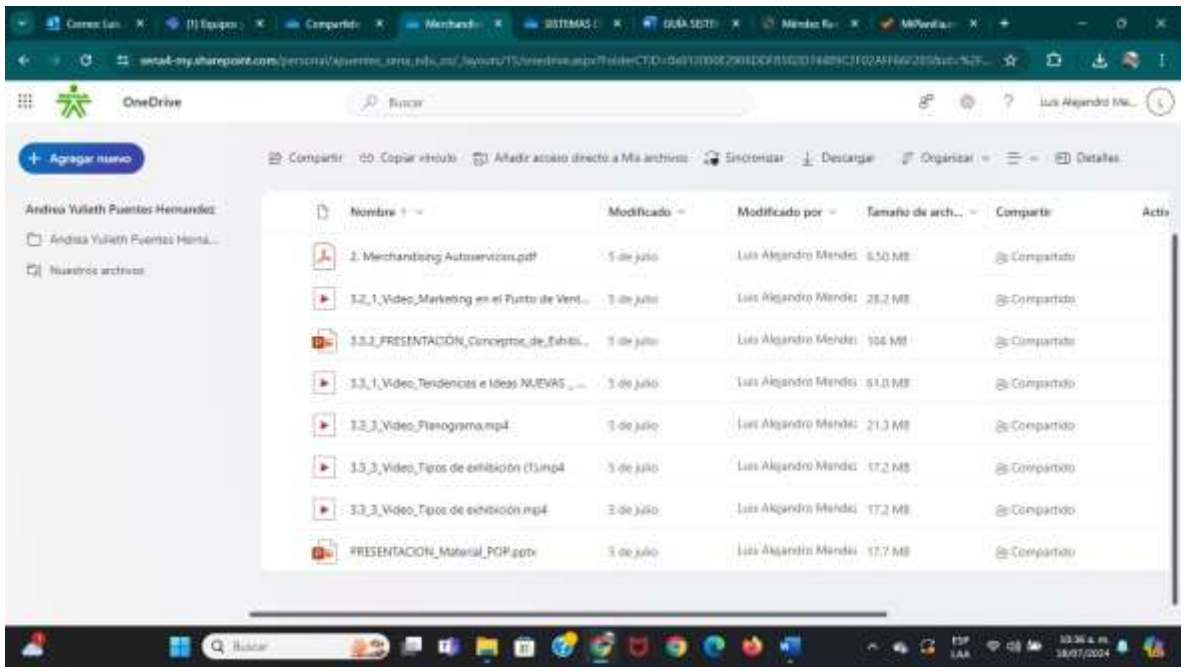

Notas
Todos los equipos
FA
FICHA 2925058 Asesoría Comercial
Página principal
Class Notebook
Trabajo de clase
Tareas
Notas
Reflect
Insights
Canales principales
General
Vencimiento el 17 ago
Exportar a Excel
nen documento Diseño Comercial
MERCHANDISING_SALIDA DE CAMPO
Puntos a desarrollar Tr de Campo
Buscar alumnos
Salcedo Moreno, Jua... 92.0%
Silva Rincon, Andres ... 96.3%
Entregado
Toro Avendaño, Estef... 83.0%
Valencia Bobadilla, Al... 99.4%
Vega Barrera, Carlos ... 93.0%
Zapata Acosta, Johan... 93.6%
Entregado

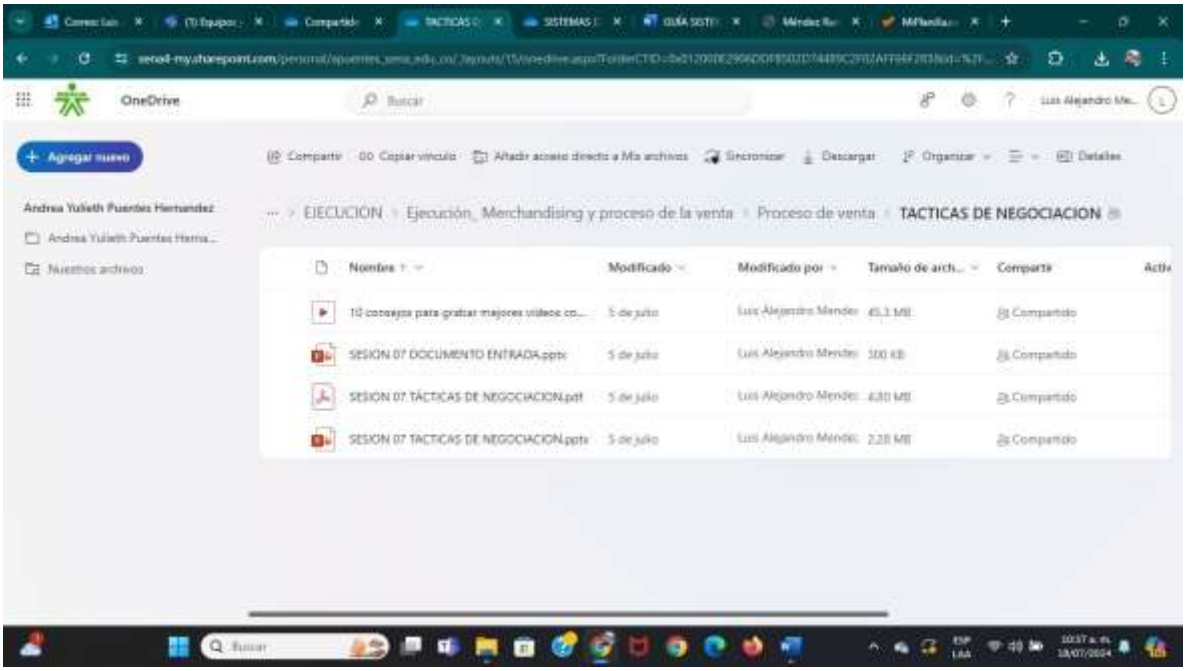

Notas
Todos los equipos
FA
FICHA 2925058 Asesoría Comercial
Página principal
Class Notebook
Trabajo de clase
Tareas
Notas
Reflect
Insights
Canales principales
General
Vencimiento el 17 ago
Exportar a Excel
MERCHANDISING_PRESENTACION_MATERIAL POP
Taller análisis de productos
Buscar alumnos
Entregado
Visto

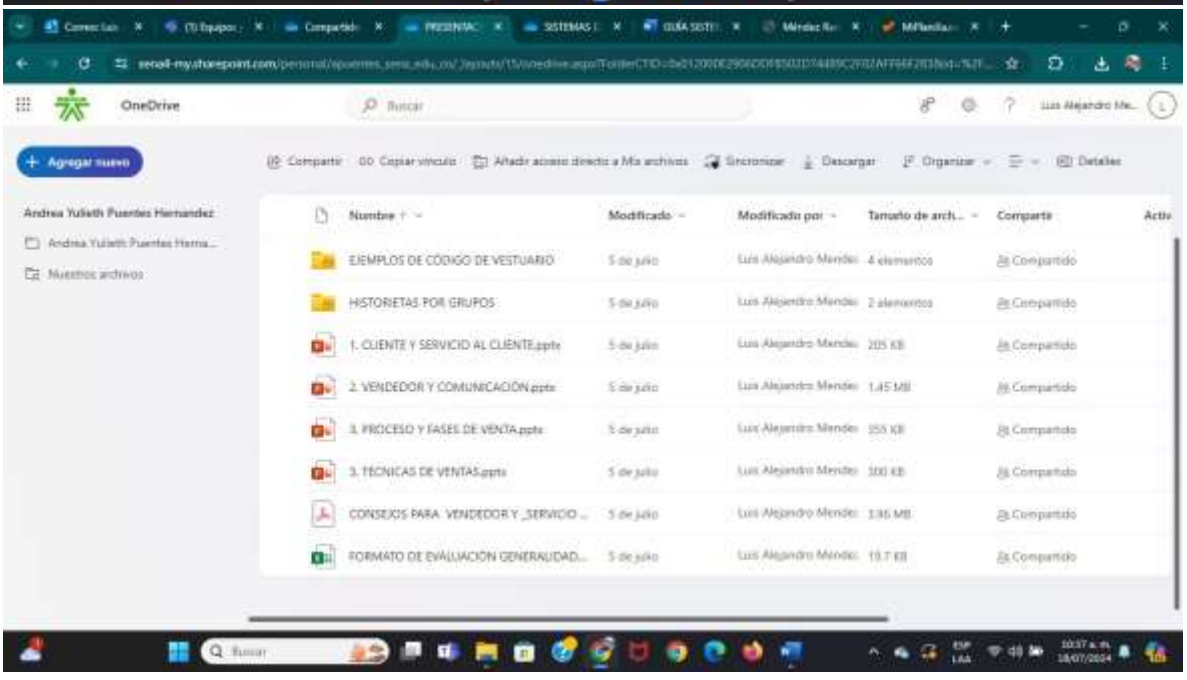

Notas
Todos los equipos
FA
FICHA 2925058 Asesoría Comercial
Página principal
Class Notebook
Trabajo de clase
Tareas
Notas
Reflect
Insights
Canales principales
General
Vencimiento el 17 ago
Exportar a Excel
MERCHANDISING_PRESENTACION_MATERIAL POP
Taller análisis de productos
Buscar alumnos
Entregado
Visto

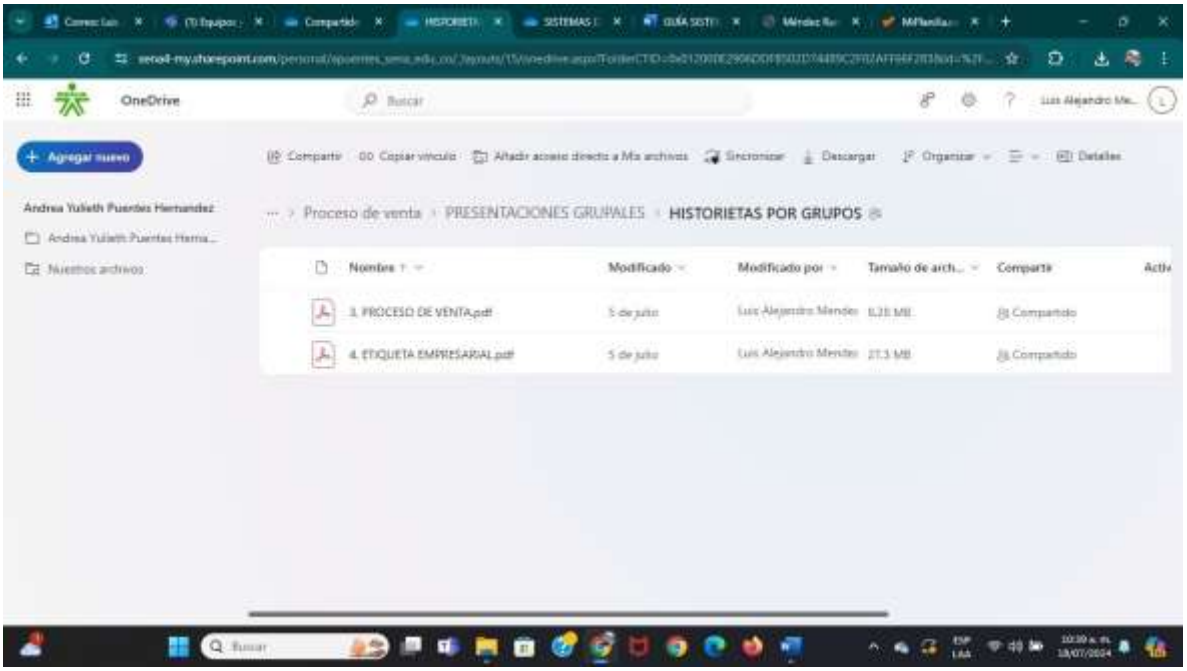


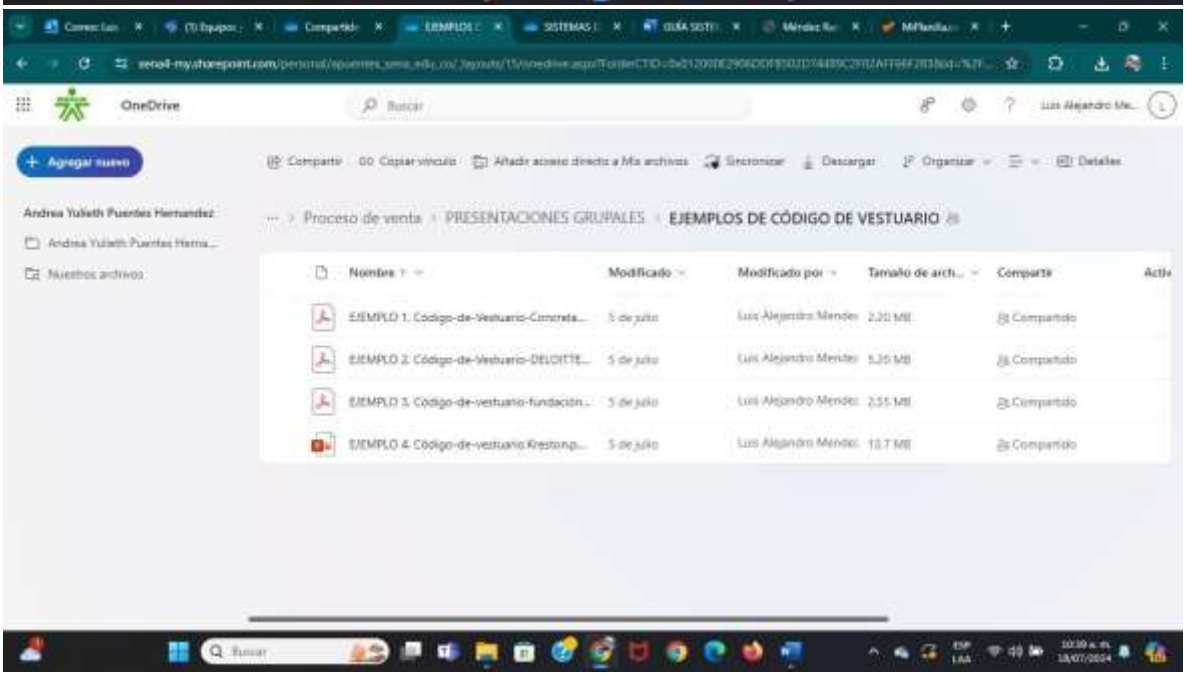
EVIDENCIA 3 FOTOS MATERIAL PARA SECIONES

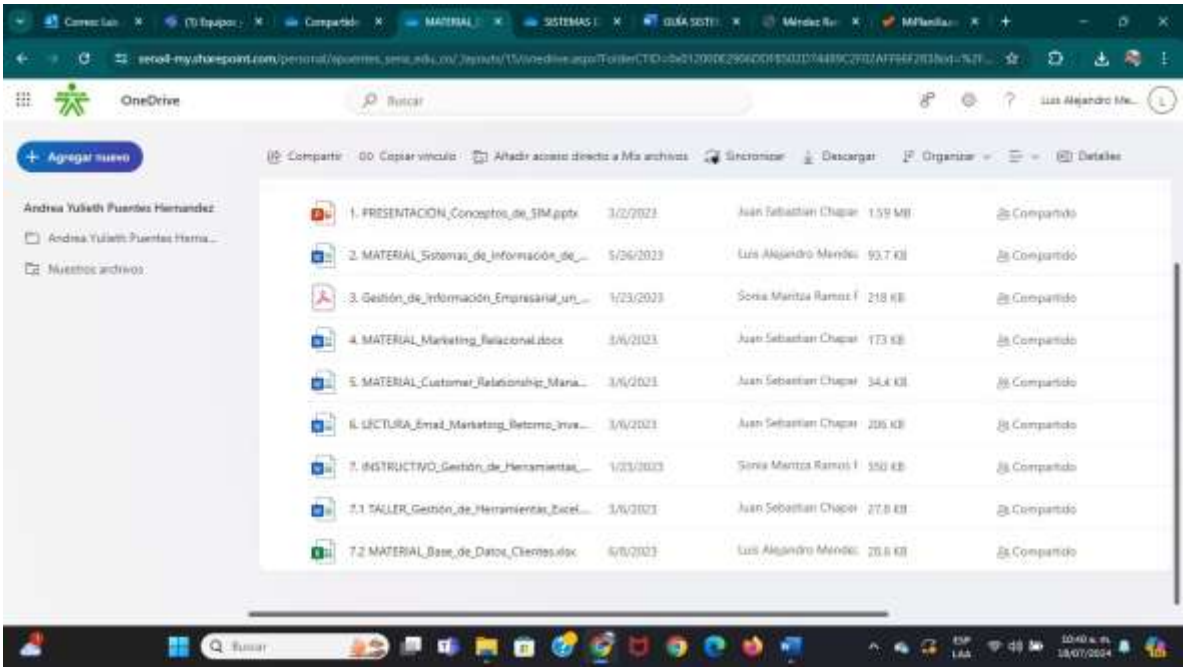


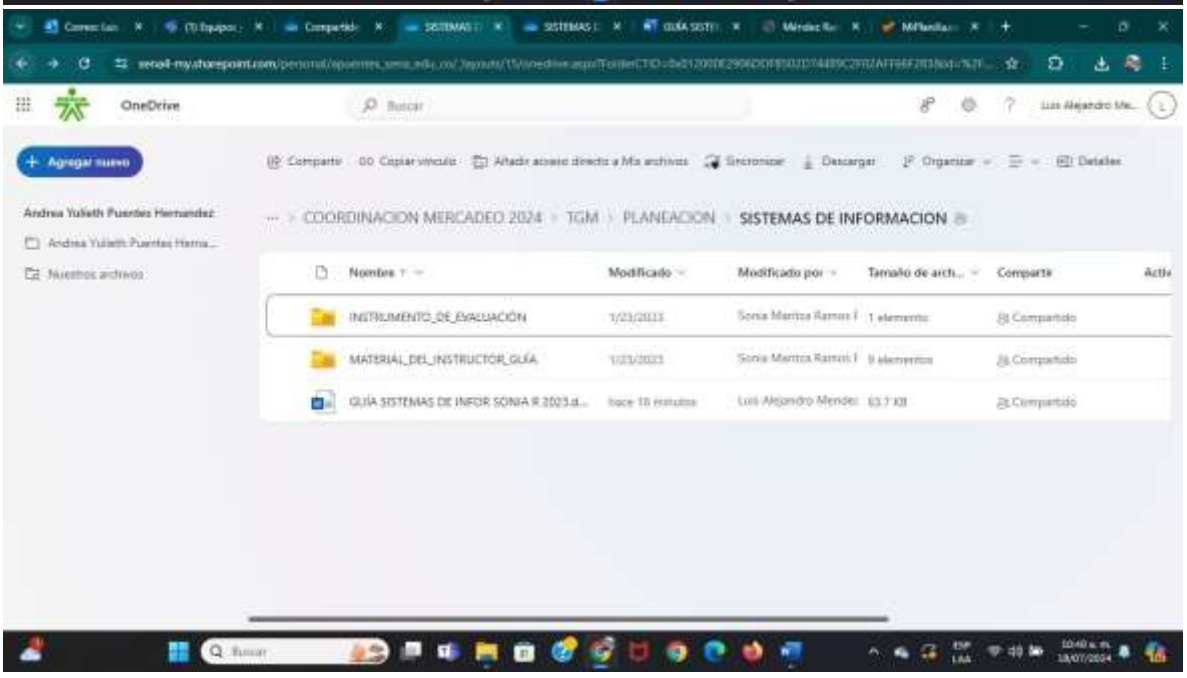

OneDrive
Buscar
Agregar nuevo
Compartir
Copiar vínculo
Añadir acceso directo a Mis archivos
Sincronizar
Descargar
Organizar
Detalles
Andrea Yuleth Puentes Hernandez
Andrea Yuleth Puentes Herna...
Nuestros archivos
EJECUCIÓN
Ejecución_ Merchandising y proceso de la venta
Proceso de venta
TACTICAS DE NEGOCIACION
Nombre
Modificado
Modificado por
Tamaño de arch...
Comparte
10 consejos para grabar mejores videos co...
SESION 07 DOCUMENTO ENTRADA.pptx
SESION 07 TÁCTICAS DE NEGOCIACION.pdf
SESION 07 TACTICAS DE NEGOCIACION.pptx
Compartido

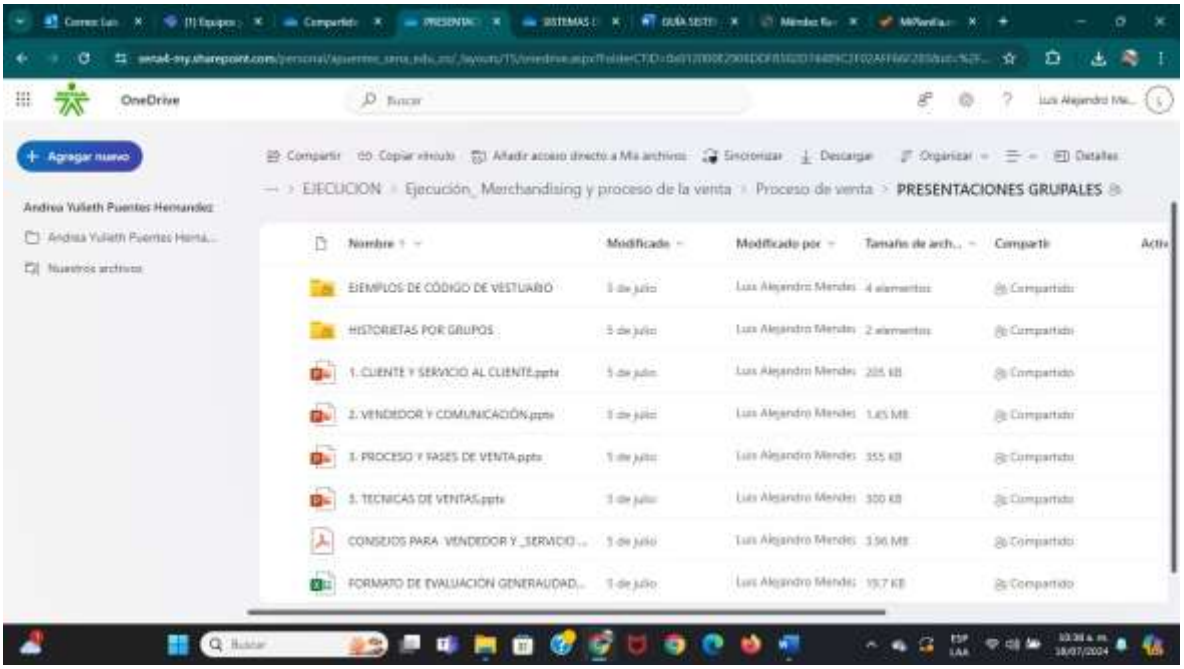

OneDrive
Buscar
Agregar nuevo
Compartir
Copiar vínculo
Añadir acceso directo a Mis archivos
Sincronizar
Descargar
Organizar
Detalles
Andrea Yuleth Puentes Hernandez
Andrea Yuleth Puentes Herna...
Nuestros archivos
Nombre
Modificado
Modificado por
Tamaño de arch...
Comparte
EJEMPLOS DE CÓDIGO DE VESTUARIO
HISTORIETAS POR GRUPOS
1. CLIENTE Y SERVICIO AL CLIENTE.pptx
2. VENDEDOR Y COMUNICACIÓN.pptx
3. PROCESO Y FASES DE VENTA.pptx
3. TÉCNICAS DE VENTAS.pptx
CONSEJOS PARA VENDEDOR Y _SERVICIO ...
FORMATO DE EVALUACION GENERALIDAD...
Compartido


OneDrive
Buscar
Agregar nuevo
Compartir
Copiar vínculo
Añadir acceso directo a Mis archivos
Sincronizar
Descargar
Organizar
Detalles
Andrea Yulieth Puentes Hernandez
Nuestros archivos
Proceso de venta
PRESENTACIONES GRUPALES
HISTORIETAS POR GRUPOS
Nombre
Modificado
Modificado por
Tamaño de arch...
Comparte
3. PROCESO DE VENTA.pdf
4. ETIQUETA EMPRESARIAL.pdf
Compartido

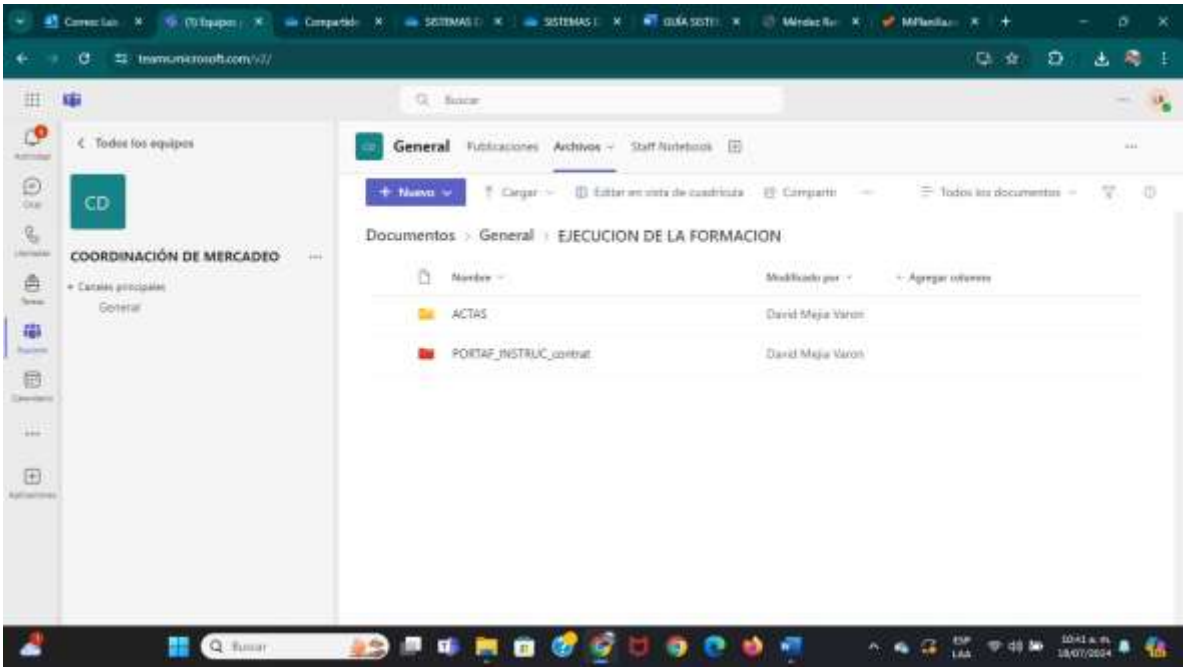

OneDrive
Buscar
Agregar nuevo
Compartir
Copiar vínculo
Añadir acceso directo a Mis archivos
Sincronizar
Descargar
Organizar
Detalles
Andrea Yulieth Puentes Hernandez
Nuestros archivos
Proceso de venta
PRESENTACIONES GRUPALES
EJEMPLOS DE CÓDIGO DE VESTUARIO
Nombre
Modificado
Modificado por
Tamaño de arch...
Comparte
EJEMPLO 1. Código-de-Vestuario-Concreta...
EJEMPLO 2. Código-de-Vestuario-DELOITTE...
EJEMPLO 3. Código-de-vestuario-fundación...
EJEMPLO 4. Código-de-vestuario.Kreston.p...
Compartido

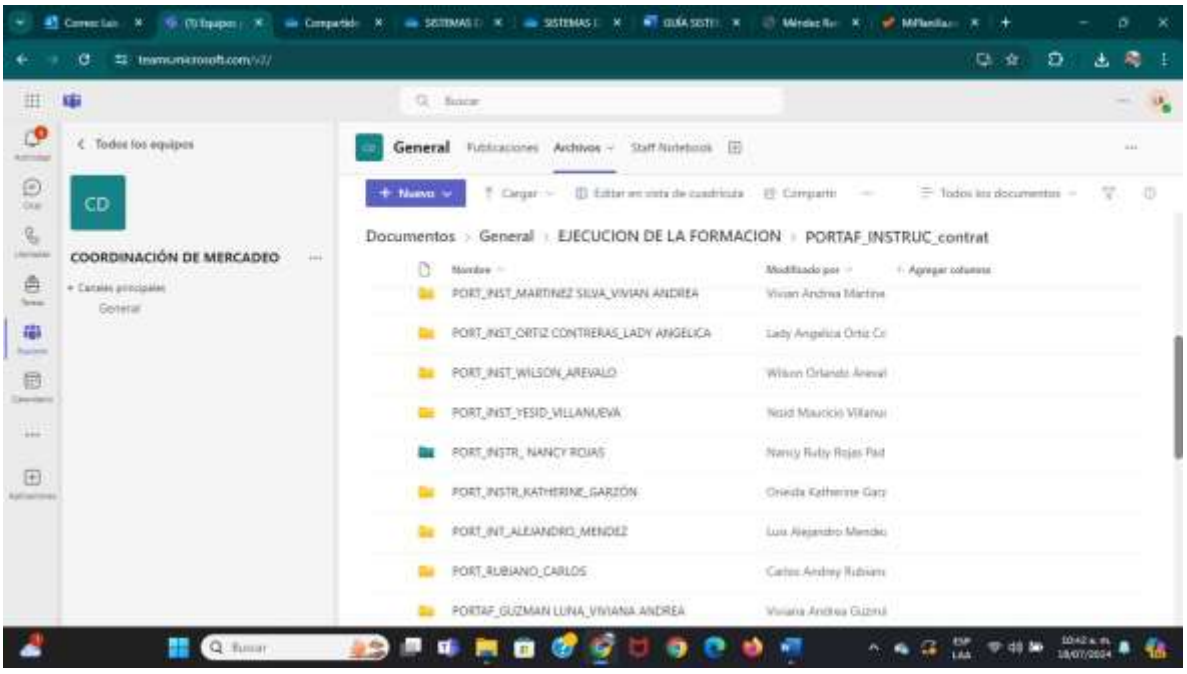

OneDrive
Buscar
Agregar nuevo
Compartir
Copiar vínculo
Añadir acceso directo a Mis archivos
Sincronizar
Descargar
Organizar
Detalles
Andrea Yuliath Puentes Hernandez
Andrea Yuliath Puentes Herna...
Nuestros archivos
1. PRESENTACION_Conceptos_de_SIM.pptx
2. MATERIAL_Sistemas_de_Información_de_...
3. Gestión_de_Información_Empresarial_un_...
4. MATERIAL_Marketing_Relacional.docx
5. MATERIAL_Customer_Relationship_Mana...
6. LECTURA_Email_Marketing_Retorno_Inve...
7. INSTRUCTIVO_Gestión_de_Herramientas_...
7.1 TALLER_Gestión_de_Herramientas_Excel...
7.2 MATERIAL_Base_de_Datos_Clientes.xlsx
Compartido


OneDrive
Buscar
Agregar nuevo
Compartir
Copiar vínculo
Añadir acceso directo a Mis archivos
Sincronizar
Descargar
Organizar
Detalles
Andrea Yuliath Puentes Hernandez
Andrea Yuliath Puentes Herna...
Nuestros archivos
COORDINACION MERCADEO 2024 › TGM › PLANEACION › SISTEMAS DE INFORMACION
Nombre
Modificado
Modificado por
Tamaño de arch...
Comparte
INSTRUMENTO_DE_EVALUACIÓN
MATERIAL_DEL_INSTRUCTOR_GUÍA
GUÍA SISTEMAS DE INFOR SONIA R 2023.d...
hace 16 minutos
Compartido



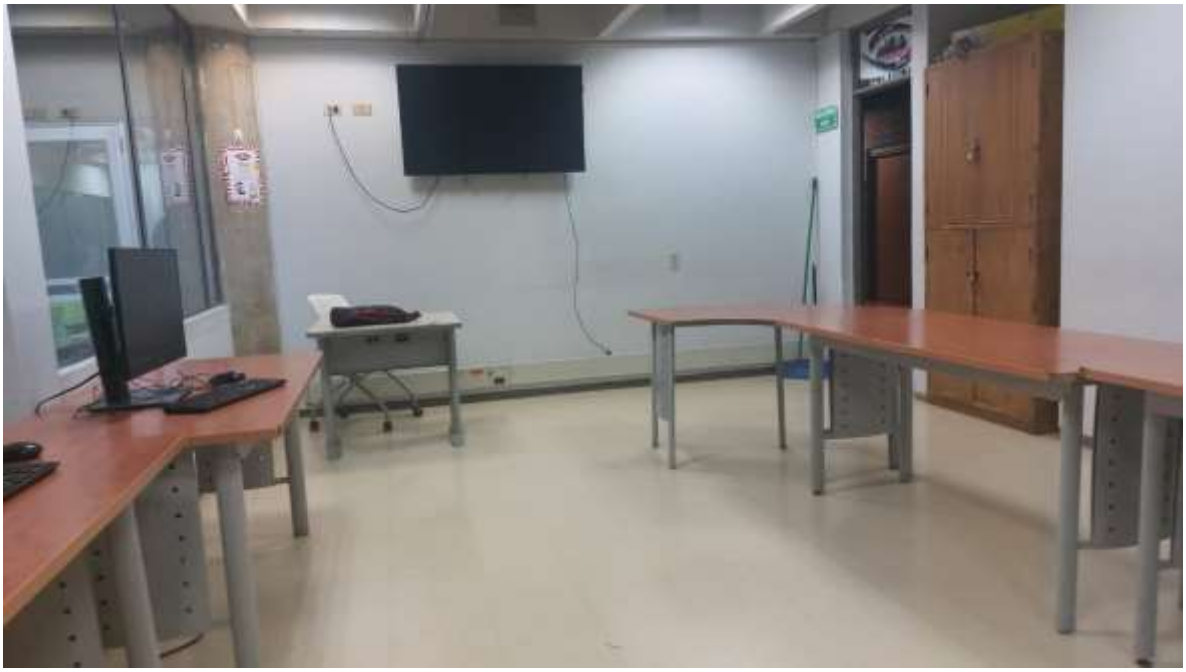
EVIDENCIA 4 PORTAFOLIO DEL INSTRUCTOR





EVIDENCIA 5 AMBIENTE DE FORMACION

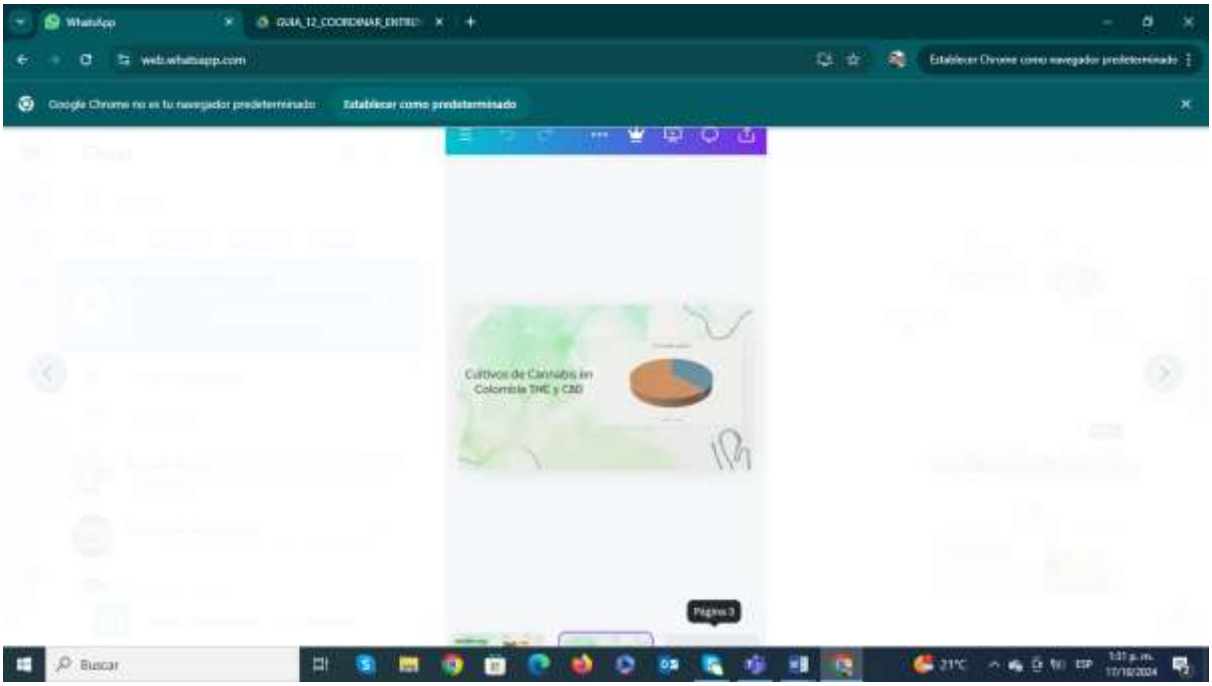


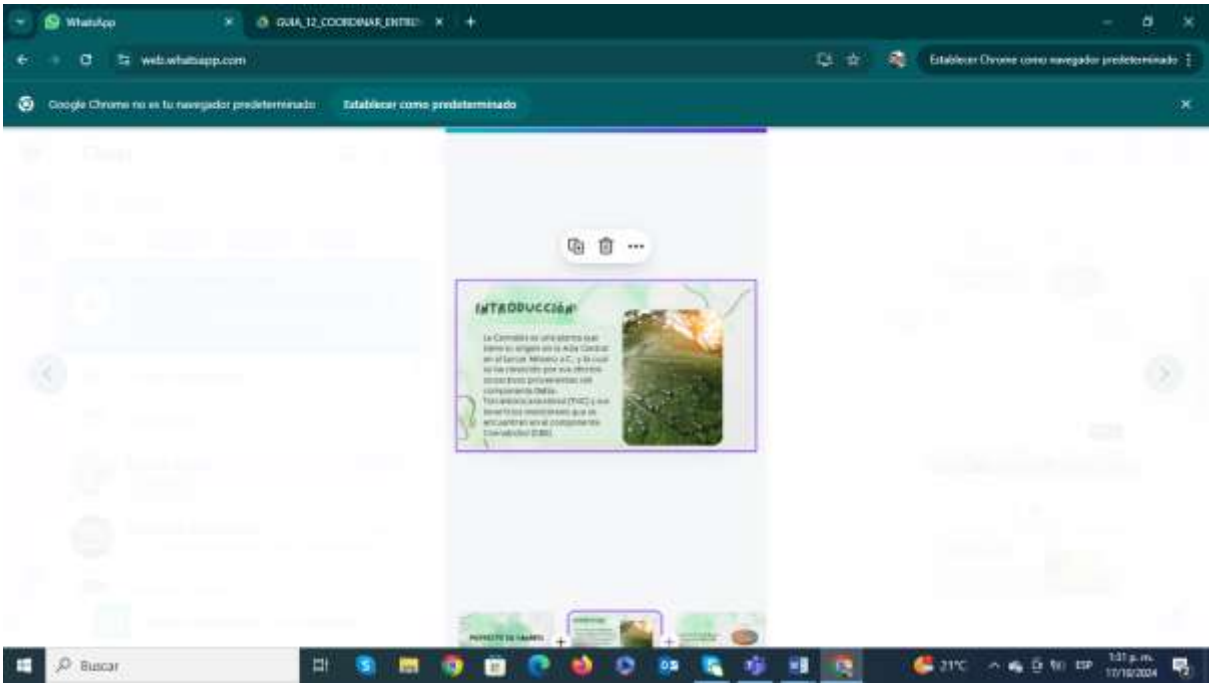


EVIDENCIA 6 ACTIVIDADES REALIZADAS POR BIENESTAR



EVIDENCIA 7 INFORME CANABIS




WhatsApp
web.whatsapp.com
Establecer como predeterminado
INTRODUCCIÓN
Buscar