PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: OPERACIONES DE LOGISTICA COMERCIAL EN GRANDES SUPERFICIES
- Código del Programa de Formación: 632101
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica): MANUAL TECNICO DEL MANEJO Y SURTIDO INTERNO DE MERCANCIAS PARA SU COMERCIALIZACION EN ALMACENES DE GRANDES SUPERFICIES
- Fase del Proyecto (si aplica): EVALUACION
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica): VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL MANEJO Y SURTIDO INTERNO DE MERCANCÍAS DE ACUERDO A LO ESTABLECIDO EN EL MANUAL TÉCNICO
- Competencia: SURTIR PRODUCTOS SEGÚN PLAN Y TÉCNICAS DE MERCHANDISING
- Resultados de Aprendizaje: RAP 3: Implantar la mercancía en el punto de venta según su naturaleza y planograma
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 48

2. PRESENTACIÓN

Querido aprendíz.

Nos complace felicitarte por tu compromiso y dedicación al avanzar hasta el tercer resultado de aprendizaje: **"Implantar la mercancía en el punto de venta según su naturaleza y planograma."**

Este es un paso fundamental en tu formación, donde aplicarás los conocimientos adquiridos para organizar los espacios, preparar el surtido, registrar la planimetría del lineal y fijar las exhibiciones de los productos en un ambiente comercial. Tu habilidad para implantar la mercancía de manera

estratégica y efectiva no solo mejorará la experiencia del cliente, sino que también optimizará el rendimiento del punto de venta.

Te animamos a seguir adelante con el mismo entusiasmo y enfoque que has demostrado hasta ahora. Esta guía está diseñada para apoyarte en cada etapa del proceso, brindándote las herramientas necesarias para alcanzar el éxito en este resultado de aprendizaje.

¡Continúa con ese excelente trabajo!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Descripción de la(s) Actividad(es)

3.1 Actividades de reflexión inicial: Implantar la mercancía en el punto de venta según su naturaleza y planograma.

Descripción de la actividad:

En esta actividad, los aprendices reflexionarán sobre la importancia de una correcta implantación de la mercancía en el punto de venta, considerando su naturaleza y el planograma diseñado. Se explorarán conceptos clave relacionados con la disposición de productos, su impacto en la experiencia del cliente, y cómo una implantación estratégica puede influir en las ventas. Los aprendices compartirán sus pensamientos y experiencias previas en un debate grupal, seguido de una actividad de observación en un entorno simulado o real.

Ambiente requerido:

Ambiente de formación con disposición para trabajo en grupo y espacio para realizar simulaciones o visitas a un punto de venta simulado/real.

Ambiente de trabajo práctico: Punto de venta simulado o una sección de un ambiente comercial real, con productos dispuestos de manera variada para observación.

Estrategias o técnicas didácticas activas:

Discusión guiada: Debate en grupo sobre la importancia de la correcta implantación de la mercancía y sus efectos en el punto de venta.

Aprendizaje colaborativo: Los aprendices trabajarán en grupos para identificar y analizar diferentes formas de implantar la mercancía según su naturaleza.

Observación directa: Visita a un punto de venta simulado o real para observar la implementación del planograma y discutir las mejores prácticas.

Lluvia de ideas: Generar ideas sobre cómo mejorar la disposición de los productos para maximizar su impacto.

Materiales de formación:

Proyector para presentación de conceptos clave.

Guías de trabajo en grupo con preguntas orientadoras para la discusión.

Fichas de observación para la visita al punto de venta.

Material de apoyo:

Artículos o videos sobre técnicas de merchandising y disposición de productos en el punto de venta.

Ejemplos de planogramas utilizados en distintos tipos de comercios.

Estudios de caso de implantación exitosa de mercancías.

Duración de la actividad: 4 horas.

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

Descripción de la actividad:

En esta actividad, los aprendices reflexionarán sobre sus conocimientos previos relacionados con la implantación de mercancías en un punto de venta, considerando la naturaleza de los productos y la estructura del planograma. Se realizará un cuestionario con 10 preguntas clave para evaluar el nivel de comprensión de los conceptos fundamentales. Además, se llevará a cabo una discusión en grupo para contextualizar estos conceptos en situaciones reales.

Ambiente requerido:

- **Ambiente de formación:** Aula equipada con mesas y sillas en disposición que facilite el trabajo individual y en grupo. Acceso a computadoras o dispositivos móviles con conexión a internet para responder al cuestionario en una plataforma en línea.

Estrategias o técnicas didácticas activas:

- **Evaluación diagnóstica:** Cuestionario con preguntas abiertas y de opción múltiple para evaluar el nivel de conocimiento previo de los aprendices.
- **Discusión en grupo:** Los aprendices se reunirán para compartir sus respuestas y discutir cómo aplicar los conceptos en escenarios reales.
- **Aprendizaje basado en problemas:** Los aprendices analizarán casos prácticos relacionados con la implantación de mercancías en diferentes tipos de puntos de venta.

Materiales de formación:

- Cuestionarios impresos o acceso a un formulario digital con las 10 preguntas.
- Proyector para la presentación de conceptos clave durante la discusión en grupo.
- Hojas de trabajo para anotar respuestas y reflexiones.

Material de apoyo:

- Ejemplos de planogramas y análisis de la naturaleza de diferentes tipos de productos.
- Casos de estudio sobre la implantación de mercancías en distintos entornos comerciales.
- Recursos bibliográficos o enlaces a artículos y videos sobre estrategias de merchandising.

Duración de la actividad: 3 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

Actividad de Apropiación de Conocimientos 1: Organización de Espacios y Preparación del Surtido

Descripción de la actividad:

Los aprendices trabajarán en grupos para organizar un espacio comercial y preparar el surtido de productos. La actividad se desarrollará en tres subactividades: (1) Análisis y planificación del espacio, (2) Distribución física del mobiliario y productos, y (3) Optimización del surtido. Cada subactividad seguirá una secuencia lógica y fomentará la reflexión, argumentación y propuesta de soluciones para la organización efectiva del espacio y la disposición del surtido.

Ambiente requerido:

- **Ambiente de formación:** Aula con recursos para el trabajo en grupo y acceso a un entorno simulado de punto de venta.
- **Ambiente de trabajo práctico:** Espacio simulado o real de un punto de venta para la organización y disposición de productos.

Estrategias o técnicas didácticas activas:

- **Estudio de caso:** Análisis de ejemplos de organización de espacios y preparación de surtidos en distintos tipos de comercios.
- **Juego de roles:** Asignación de roles específicos a los aprendices (ej., gerente de tienda, encargado de inventario, visual merchandiser) para la implementación del plan.
- **Mapas mentales:** Creación de un mapa mental que visualice la distribución del espacio y la ubicación del surtido en función de la naturaleza de los productos.

Materiales de formación:

- Planos de distribución de espacios comerciales.
- Ejemplos de planogramas y catálogos de productos.
- Herramientas de diseño (software de organización de espacios).

Material de apoyo:

- Artículos y videos sobre estrategias de organización de espacios y merchandising.
- Guías sobre buenas prácticas en la disposición de productos y gestión de inventarios.

Evidencias de aprendizaje:

- **Evidencias de Conocimiento:** Cuestionario sobre los principios de organización de espacios y preparación del surtido.
- **Evidencias de Desempeño:** Juego de roles donde los aprendices organizan el espacio y preparan el surtido, seguido de una simulación en un entorno de punto de venta.
- **Evidencias de Producto:** Informe detallado con planos, justificación de la organización del espacio y listado del surtido preparado.

Instrumentos de evaluación:

- **Observación directa:** Lista de chequeo para evaluar la organización del espacio y la preparación del surtido durante el juego de roles.
- **Estudio de Caso:** Cuestionario para evaluar la comprensión y aplicación de los conceptos en situaciones reales.
- **Ensayos o documentos:** Lista de chequeo para evaluar el informe presentado por los aprendices.

Duración de la actividad: 6 horas.

Actividad de Apropiación de Conocimientos 2: Registrar Planimetría del Lineal y Fijar las Exhibiciones de los Productos

Descripción de la actividad:

Los aprendices desarrollarán las competencias necesarias para registrar la planimetría del lineal y fijar las exhibiciones de los productos de manera efectiva. La actividad se dividirá en tres subactividades: (1) Creación y registro de planogramas, (2) Diseño y montaje de exhibiciones, y (3) Evaluación de la efectividad de las exhibiciones. Cada subactividad promoverá el desarrollo de habilidades cognitivas, procedimentales y actitudinales, siguiendo una secuencia didáctica que incluye interpretación, argumentación y propuesta de soluciones.

Ambiente requerido:

- **Ambiente de formación:** Aula equipada con tecnología para la creación de planogramas y espacio para la presentación de proyectos en grupo.
- **Ambiente de trabajo práctico:** Espacio simulado o real para el diseño y montaje de exhibiciones de productos.

Estrategias o técnicas didácticas activas:

- **Seminario investigativo:** Los aprendices investigarán diferentes métodos y herramientas para la creación de planogramas y la fijación de exhibiciones.
- **Aprendizaje basado en problemas:** Análisis de problemas reales relacionados con la disposición de productos en un lineal y la creación de exhibiciones.
- **Uve heurística:** Uso de la Uve heurística para desglosar y entender los elementos clave en la creación de planogramas y exhibiciones efectivas.

Materiales de formación:

- Software para la creación de planogramas.
- Materiales para el montaje de exhibiciones (mobiliario, productos, materiales decorativos).
- Ejemplos de exhibiciones exitosas en distintos tipos de comercios.

Material de apoyo:

- Estudios de caso sobre la implementación y éxito de planogramas y exhibiciones.
- Recursos sobre las mejores prácticas en merchandising visual y planogramación.

Evidencias de aprendizaje:

- **Evidencias de Conocimiento:** Cuestionario sobre los fundamentos y técnicas de registro de planogramas y diseño de exhibiciones.
- **Evidencias de Desempeño:** Simulación donde los aprendices registran un planograma y montan una exhibición en un entorno simulado.
- **Evidencias de Producto:** Documento que incluye el planograma creado, la justificación del diseño de la exhibición, y un análisis de su efectividad.

Instrumentos de evaluación:

- **Observación directa:** Lista de chequeo para evaluar la precisión en el registro del planograma y la efectividad del montaje de la exhibición.

- **Resolución de problemas:** Cuestionario para evaluar la capacidad de los aprendices para resolver problemas relacionados con la disposición de productos y la creación de exhibiciones.
- **Ensayos o documentos:** Lista de chequeo para evaluar el documento final que incluye el planograma y el análisis de la exhibición.

Duración de la actividad: 8 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Diseño de una Guía o Manual.

Descripción de la actividad:

Los aprendices deberán aplicar las técnicas de surtido impartidas para elaborar una guía enfocada en tiendas de barrio tipo retail. Esta guía deberá incluir los procedimientos para el alistamiento de mercancías, la organización del espacio, la preparación del surtido, la verificación de inventarios y la fijación de exhibiciones de productos. El objetivo es que los aprendices transfieran los conocimientos adquiridos a un contexto práctico y real.

Descripción de la Actividad:

En esta actividad, los aprendices diseñarán una guía o manual que detalle los procesos de organización de espacios, preparación del surtido, registro de la planimetría del lineal y fijación de las exhibiciones de productos, pero adaptados al contexto de la Economía Popular. La guía debe estar dirigida a pequeños comerciantes o emprendedores que buscan optimizar su punto de venta con recursos limitados. Se espera que los aprendices apliquen los conocimientos adquiridos en los temas mencionados, integrándolos con principios de sostenibilidad y prácticas económicas accesibles. La actividad se desarrollará en grupos, donde cada grupo asumirá un rol específico en la creación del manual (redacción, diseño gráfico, investigación, etc.).

Ambiente Requerido:

- **Ambiente Virtual y Presencial:** Salón de formación equipado con computadoras, software de diseño, acceso a internet para la investigación. También se pueden usar entornos colaborativos en línea para la comunicación y edición del manual.
- **Espacio para Presentaciones:** Un área donde los grupos puedan presentar sus guías o manuales y recibir retroalimentación.

Estrategias o Técnicas Didácticas Activas:

- **Trabajo Colaborativo:** Los aprendices trabajarán en equipos, cada uno con roles definidos, para fomentar el aprendizaje cooperativo.
- **Estudio de Caso:** Aplicar conceptos mediante la resolución de problemas reales en el contexto de la Economía Popular.
- **Juego de Roles:** Simularán escenarios de consulta y aplicación de la guía con pequeños comerciantes.
- **Seminario Investigativo:** Los aprendices investigarán casos de éxito en la Economía Popular para inspirar el contenido de su guía.
- **Aprendizaje Basado en Proyectos (ABP):** Los equipos desarrollarán un proyecto tangible (la guía o manual) que integrará todo el conocimiento adquirido.

Materiales de Formación:

- Computadoras con software de diseño y edición de texto.
- Acceso a recursos digitales para investigación sobre la Economía Popular.
- Plantillas de guía o manual para facilitar el diseño.
- Casos de estudio sobre puntos de venta en la Economía Popular.

Material de Apoyo:

- Ejemplos de guías y manuales ya existentes.
- Bibliografía recomendada sobre la Economía Popular y gestión de puntos de venta.
- Recursos multimedia (videos, tutoriales) sobre diseño y edición de documentos.
- Acceso a herramientas de diseño gráfico en línea.

Evidencias de Aprendizaje:

- **Evidencias de Conocimiento:** Cuestionario que evalúa la comprensión de los conceptos clave relacionados con la organización de espacios, preparación del surtido, planimetría y exhibiciones en el contexto de la Economía Popular.
- **Evidencias de Desempeño:** Juego de roles o simulaciones donde los aprendices presenten y defiendan su guía o manual ante un "comité de pequeños comerciantes" que evaluará su aplicabilidad y utilidad.
- **Evidencias de Producto:** La guía o manual diseñado, que debe ser un documento claro, práctico y adaptado a las necesidades de la Economía Popular.

Instrumentos de Evaluación:

- **Observación Directa (Lista de Chequeo):** Evaluación del proceso de trabajo colaborativo y el cumplimiento de roles dentro de los equipos.
- **Estudio de Caso (Cuestionario):** Cuestionario con 10 preguntas de verdadero o falso, selección múltiple, y argumentación que evaluará la comprensión de la aplicación de conceptos en un contexto real.
- **Ensayos o Documentos (Lista de Chequeo):** Evaluación del manual o guía final, considerando su contenido, diseño, relevancia, y aplicabilidad.

Duración de la Actividad:

- **Presencial:** 10 horas (divididas en sesiones de investigación, desarrollo y presentación).
- **Investigación:** 5 horas (trabajo en línea y desarrollo colaborativo del documento).

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del Proyecto Formativo	Actividad del Proyecto Formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
EVALUACIÓN	VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL MANEJO Y SURTIDO INTERNO DE MERCANCÍAS DE ACUERDO A LO ESTABLECIDO EN EL MANUAL TÉCNICO	Organizar los Espacios, Preparar el Surtido, Registrar Planimetría del Lineal, Fijar las Exhibiciones de los Productos	Evidencias de Conocimiento: Cuestionarios	Comprensión y aplicación de los conceptos clave	Técnicas: Cuestionario Instrumentos: Preguntas de selección múltiple, verdadero o falso, complete, argumente
			Evidencias de Desempeño: Juego de Roles o Simulaciones	Participación activa y desempeño en la simulación	Técnicas: Observación directa Instrumentos: Lista de chequeo
			Evidencias de Producto: Informe o Documento	Calidad, estructura y aplicabilidad del informe o documento	Técnicas: Ensayos o documentos Instrumentos: Lista de chequeo
		Organizar los Espacios, Preparar el	Evidencias de Conocimiento: Cuestionarios	Comprensión y aplicación de los	Técnicas: Cuestionario

Fase del Proyecto Formativo	Actividad del Proyecto Formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
		Surtido, Registrar Planimetría del Lineal, Fijar las Exhibiciones de los Productos		conceptos clave	Instrumentos: Preguntas de selección múltiple, verdadero o falso, complete, argumente
			Evidencias de Desempeño: Juego de Roles o Simulaciones	Participación activa y desempeño en la simulación	Técnicas: Observación directa
					Instrumentos: Lista de chequeo
			Evidencias de Producto: Informe o Documento	Calidad, estructura y aplicabilidad del informe o documento	Técnicas: Ensayos o documentos
					Instrumentos: Lista de chequeo
		Diseño de una Guía o Manual sobre "Organizar Espacios, Preparar el Surtido, Registrar	Evidencias de Conocimiento: Cuestionario	Comprensión de conceptos y adaptación a la Economía Popular	Técnicas: Cuestionario

Fase del Proyecto Formativo	Actividad del Proyecto Formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
		Planimetría del Lineal y Fijar las Exhibiciones de los Productos" en la Economía Popular			Instrumentos: Preguntas de selección múltiple, verdadero o falso, complete, argumente
			Evidencias de Desempeño: Juego de Roles o Simulaciones	Desempeño en la presentación y defensa del manual	Técnicas: Observación directa
					Instrumentos: Lista de chequeo
			Evidencias de Producto: Guía o Manual	Calidad, diseño, adaptabilidad y relevancia de la guía o manual	Técnicas: Ensayos o documentos
					Instrumentos: Lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- Alistar Mercancía: Preparar los productos para su distribución, almacenamiento o venta, asegurándose de que cumplan con las especificaciones requeridas.

- Verificar Inventarios: Proceso de conteo y registro de los productos disponibles en el almacén o tienda para asegurar que coinciden con los registros contables y de gestión.

- Monitorear Condiciones de la Mercancía: Supervisar y controlar el estado de los productos durante el almacenamiento y transporte para evitar daños y asegurar la calidad.
- Rotular Mercancías: Etiquetar los productos con la información necesaria como precio, código de barras, fecha de caducidad, entre otros.
- Armar Ofertas: Diseñar y presentar promociones de productos con descuentos o beneficios adicionales para atraer a los clientes.
- Organizar los Espacios: Disponer y estructurar el área de venta o almacenamiento de manera eficiente y atractiva para facilitar el acceso y mejorar la experiencia del cliente.
- Preparar el Surtido: Seleccionar y disponer los productos que estarán disponibles para la venta, asegurando variedad y suficiente stock.
- Registrar Planimetría del Lineal: Crear un diagrama detallado que muestra la disposición de los productos en los estantes y su ubicación exacta.
- Alistar el Punto de Pago: Preparar la caja registradora y el área de pago, asegurándose de que esté organizada y equipada con los materiales necesarios.
- Cumplir con Protocolo de Atención al Cliente: Seguir las normas y procedimientos establecidos para asegurar una experiencia positiva para el cliente.
- Recibir Medios de Pago: Aceptar y procesar pagos de los clientes utilizando diferentes métodos como efectivo, tarjetas de crédito, débito, o pagos móviles.
- Empacar la Mercancía en el Punto de Pago: Colocar los productos comprados por el cliente en bolsas de manera ordenada y segura para su transporte.
- Registrar Novedades del Punto de Pago: Documentar cualquier incidencia o situación inusual que ocurra en el punto de pago, como devoluciones, quejas de clientes o fallos técnicos.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Mora, García, Luis Aníbal. Gestión Logística en centros de distribución, bodegas y almacenes, ECOE Ediciones,2011.

Alonso, Bobes Alejandro Raúl. Determinación del nivel de servicio al cliente desde la perspectiva logística. Editorial Universitaria.2017.

Carreño, Solís, Adolfo Joseph. CADENA DE SUMINISTRO Y LOGÍSTICA. Editorial Fondo Universidad Católica del Perú.2017.

Mora, García, Luis Aníbal. Indicadores de la Gestión Logística, ECOE Ediciones.2011.
Londoño, María Claudia, No sin mi cliente, gestión de quejas y reclamaciones, 2012.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**JESUS ALBERTO MONTERO**	**INSTRUCTOR**	**CEDAGRO**	**5 DE JULIO DE 2024**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					