PROGRAMA DE FORMACION TECNICO EN OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL
FICHA # **3085606** VALENCIA.

COMPETENCIA:

PROCESAMIENTO DE RECURSOS

RESULTADO DE APRENDIZAJE:

“**DISPONER LOS RECURSOS DEL PUESTO DE PAGO SEGÚN POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN**”

ENTREGABLES DEL **TALLER 1** “DISPONER LOS RECURSOS DEL PUESTO DE PAGO SEGÚN POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN”

ACTIVIDAD A DESARROLLAR.

NOVIEMBRE 20 de 2024.**“ DISPONER LOS RECURSOS DEL PUESTO DE PAGO SEGÚN POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN,** Primera actividad cada grupo deberá indagar sobre los recurso de los puestos de pago que deben disponer la organizaciones según sus política y procedimientos, según los protocolos del punto de ventas teniendo en cuenta los diferentes conceptos emitido por especialista en mercadotecnia sobre los puntos de pagos y sus características para así lograr los objetivos propuesto en la organización, así establecer los beneficios que se les pueden brindar a los clientes, para así lograr tener la satisfacción de obtener un buen servicio. De igual forma se debe tener en forma clara que las clasificaciones de los clientes, tienen diferentes variables para lograr una buena aceptación y penetración de los servicio y producto en el mercadeo.

Teniendo en cuenta las diferentes estrategias para apoyar la presentación de los productos o servicios a los clientes y sus características, beneficios y usos de un producto o servicio específico, según los protocolo establecido por la empresa, requerido por los clientes actuales que cada día son más exigentes en los mercados de competencia, por el tipo de cliente, los segmentos de mercado, el comportamiento del consumo y cada grupo deben investigar sobre los tema asignado y **profundizar sobre sus componentes** en el punto de pago de cada organización para una óptima atención a sus clientes según los protocolos de la organización a partir de la experiencia de servicio con el mercado objetivo y así identificar de seleccionar los criterios para la caracterización de clientes potenciales, como también identificar las causas de satisfacción e insatisfacción de los clientes. Donde deben responder todos los temas allí consignados. Desde el punto de vista como Técnico en Operaciones comerciales en retail.

PRESENTACION

Terminado el siglo XX, concluyó también la época en la que muchos comerciantes y Directores de cadenas decían: la venta todo tapa y se perdió la oportunidad de ser más eficientes, de medir lo que sucedía detrás de las cajas registradoras, simplemente porque las ventas lo superaban todo y el consumidor compraba por necesidad. Fue así como muchas tiendas y marcas con las que crecimos, cayeron una tras otra como las hojas de un árbol en otoño. Dados estos antecedentes, actualmente, las empresas Retail, han empezado a asimilar, que es preciso medir sus procesos para obtener información pormenorizada y además el cómo y dónde pueden mejorar en sus técnicas para multiplicar sus ventas. (Orozco, 2013)

A propósito, del escenario altamente competido para el sector Retail, dado el desarrollo notable, de las cadenas de supermercados e incorporación de nuevas tecnologías, el SENA, cumpliendo su misión de contribuir al desarrollo social, económico y tecnológico del país, oferta el programa: Técnico en Operaciones Comerciales de Retail; con la intención de integrar personal, a las empresas del sector Retail, que asimilen su estructura y participen de la dinámica de estos establecimientos y cuenten a la vez, de la competencia para responder, ante los cambios desbocados del mercado, antes de que sea demasiado tarde.

Finalmente, en cuanto al ambiente ocupacional para las personas que se vincularían en el trabajo de mercaderistas o impulsadores, en el comercio minorista con asiento en Colombia; es importante advertir, que esta es la segunda ocupación que reporta mayor número de vacantes en Colombia y su tasa de colocación es del 93% (OLO - SENA, 2015), con lo que se demuestra, que las probabilidades de inserción laboral, para los egresados del programa, son positivas. Se suma a ello, el crecimiento del comercio al por menor o retail en Colombia, que en el periodo 2010 a 2015, fue de entre 7% y 10,9%, cifras superiores, al índice de inflación de este periodo, lo cual demuestra el auge de las empresas pertenecientes a este sector (Espacios, 2017).

SUSTENTAR EL TRABAJO Cada grupo deberá realizar la actividad del tema del resultado de la competencia "**DISPONER LOS RECURSOS DEL PUESTO DE PAGO SEGÚN POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN" y** cada grupo **REALIZAR UN ANÁLISIS DEL VIDEO Y RESPONDER LOS INTERROGANTES LAS PREGUNTAS DE LA ACTIVIDAD.** El cual deberán investigar y profundizar sobre el tema donde deben investigar muy bien sobre todo lo relacionado con los conceptos de recaudo en los puntos de pago de productos y servicios, sus características, funciones, atributos y sus estrategias para la presentación de un producto o servicio en los mercados actuales y para poder realizar negocios para satisfacer las necesidades de los clientes potenciales. Se pueden apoyar con video, revista o entrevistas los cual pueden hacer parte de la presentación del trabajo.

1. Realizar el **ANALISIS** y presentar el trabajo en **Word** y realizar la **SOCIALIZACION EN EL AMBIENTE DE FORMACION (**pueden utilizar cualquier modelo o tipos de herramientas de presentación de diapositivas) deben contener la información requerida del tema de manera resumida o ilustraciones del tema.

1. **Para la evaluación del trabajo se tendrá en cuenta los siguientes criterios, 40% el trabajo, y 60% la sustentación individual.**

2. ***Actividades Aprendizaje - Área Desarrollo Cognitivo:***

Identificar equipo tecnológico y mobiliario teniendo en cuenta requerimientos del formato Comercial Retail.

Los aprendices en los grupos de trabajo investigaran y socializaran al resto de los compañeros (utilizando una metodología escogida por el mismo grupo) en el siguiente contenido de los temas.

Actividades de reflexión inicial

1. Luego de ver el video Slimtime https://youtu.be/YV5OjEi7ieg realizar un análisis de la importancia del mercadeo, las ventas, los productos, el consumo, los consumidores en el contexto globalizado.

Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje

2. Responda las siguientes preguntas:

a. Luego de una larga caminata, búsqueda y selección de los mejores precios para sus productos es el momento de pagar: Para Ud. ¿Cómo sería una caja ideal? Explique su respuesta.

b. Realice la trazabilidad de como le gustaría ser atendido por el cajero luego de realizar compras en el Retail.

c. Que cree que en este momento realizan mal los cajeros que logra desesperar a las personas

d. Como cree que un establecimiento comercial puede disminuir el tiempo de estadía en las cajas registradoras. Explique su respuesta.

2. Grupos de trabajos

GRUPO 1

1. KAREN LORENA VILLEGAS MENDOZA
2. MARLEIDYS MARIA BALLESTERO ORTIZ
3. CINDY PAOLA OLIVERO VARGAS
4. MAYLINN PATRICIA ORTIZ URANGO

GRUPO 2

1. EVA SANDITH GARCIA BASTIDAS
2. LINA MARCELA ENZUNCHO MARTINEZ
3. EDILMA ROSA IBARRA RIVAS
4. GISELA TOSCANO ORTEGA
5. ROSA ISELA IBARRA RIVAS

GRUPO 3

1. ROSAURA PEREZ NAVARRO
2. LEIDYS PATRICIA MUENTES VASQUEZ
3. YERIS DAYANA GONZALEZ GONZALEZ
4. KELLY PATRICIA LEON MERCADO

GRUPO 4

1. DENINSON DAMIAN VARGAS RODRÍGUEZ
2. DANIELA SUAREZ VASQUEZ
3. DARLYS DAYANA DÍAZ SALGADO
4. MAYERLIS MATURANA RUBIO
5. ANGELA MARIA RIVAS MARIMON

GRUPO 5

1. NEYLA ESTHER SUAREZ MARTINEZ
2. LIZETH PAOLA LOPEZ SEJIN
3. ANIS ENITH MORALES MONTES
4. LUIS ESTEBAN MONTES MORALES
5. EYDIS PAOLA IBARRA RIVAS

GRUPO 6

1. JAIDER MANUEL GARCES ROMERO
2. ISSHA FERNANDA SOTELO MANJARRES
3. YULIS HOYOS RAMOS
4. YOSELIS ROJAS ROJAS
5. MAIRA ALEJANDRA SUAREZ LUGO

3. Desarrollar la actividad y el día **25 de noviembre del** presente deberán CADA APRENDIZ subir el desarrollo de la actividad hasta la 18 :00. PM de la tarde a la plataforma SAJUNA o en su efecto al correo del instructor Fredy.oviedo@misena.edu.co

4. El trabajo debe contener una portada con los siguientes contenidos: programa de formación, nombre de la competencia, el resultado y tema asignado, numero de ficha, Grupo # integrantes, centro de formación, nombre del instructor y fecha. Tabla de contenido, introducción, desarrollo de la investigación y conclusión

EXITOS PARA TODOS

Base del éxito: **"Insistir, Persistir, Resistir y nunca Desistir "**