SURTIDO DE PRODUCTOS, “PREPARAR MERCANCÍA SEGÚN EL PROCEDIMIENTO DEL PUNTO DE VENTA” FICHA # 3085606 TECNICO EN OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL

TALLER …85606.docx

FO
fredyfernando oviedocoronado

Responder
Responder a todos
Reenviar

Para:eydispaolaibarrarivas@gmail.com;Gisela Toscano ortega;Karen lorena Villegas Mendoza;y 25 más

Jue 5/12/2024 7:33 PM

TALLER 6 RAP 2 TECNICO EN OPERACIONES COMERCIAL EN RETAIL SURTIDO DE PRODUCTO 3085606.docx
31 KB

Buenas noches a todos.

Adjunto les envío **“TALLER 6** “PREPARAR MERCANCÍA SEGÚN EL PROCEDIMIENTO DEL PUNTO DE VENTA “

“Es en forma GRUPAL

1. **DICIEMBRE 5 “RA2. PREPARAR MERCANCÍA SEGÚN EL PROCEDIMIENTO DEL PUNTO DE VENTA”,** Primera actividad cada grupo deberá indagar sobre cómo se prepara la mercancía según el procedimiento del punto de venta teniendo en cuenta los diferentes conceptos emitido por especialista en mercadotecnia sobre la preparación de la mercancía según sus características, tipos y familias 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

2. **SUSTENTAR EL TRABAJO** Cada grupo deberá realizar la actividad del tema del resultado de la competencia "**RA2. PREPARAR MERCANCÍA SEGÚN EL PROCEDIMIENTO DEL PUNTO DE VENTA" y** cada grupo **DEBERA PRESENTAR UN PRODUCTO SOBRE EL TEMA ASIGANDO DONDE EXPLIQUE LOS CONCEPTO DE LA TEORIA SOBRE EL PRODUCTO PROTOTIPO A PRESENTAR.** El cual deberán investigar y profundizar sobre el tema donde deben investigar muy bien sobre todo lo relacionado con los conceptos de preparación de mercancía, de productos y 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.

3. Realizar la **ACTIVIDAD** y presentarla en **Word** y realizar las **DIAPOSITIVAS y el PROTOTIPO O MOSAICO DEL TEMA EL CUAL SERÁ SUSTENTADO EN EL AMBIENTE DE APRENDIZAJE POR CADA GRUPO** (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.

4. NOTA: SE PUEDEN APOYAR CON MATERIALES RECICLADOS

5. **Para la evaluación del trabajo se tendrá en cuenta los siguientes criterios, 15% el trabajo, 15% las diapositivas,30% el producto y 40% la sustentación individual**

6. **Actividades de apropiación del conocimiento**

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.

INVESTIGAR Y DESARROLLAR LOS SIGUIENTES CONCEPTOS

7. **SE ADJUNTA LA ACTIVIDAD**

8. Desarrollar la actividad y el día **11 de diciembre 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

Estaré atento a cualquier duda para responder se utilizará el canal de **WhatsApp del grupo de técnico en operaciones comerciales en retail**