Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

Implementación de modelos de comercialización de productos y/o servicios.

Fase: Planeación



ACTIVIDAD DE PROYECTO 2

Definir el proceso de investigación según la naturaleza del producto y/o servicio.



FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA



EVIDENCIA

Foro: "Problema de Investigación"

Evidencia	Foro "Problema de Investigación"	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
De producto	Para el desarrollo de esta evidencia el aprendiz deberá haber leído el material de estudios correspondientes a la Fase I Proyecto de Investigación, donde se abordan los temas para la identificación y planteamiento del problema de investigación.	Participación en Foro: "Problema de Investigación"

Evidencia

Foro: "Problema de Investigación"

ORIENTACIÓN

Con base en las indicaciones del instructor asignado y después de haber revisado con atención los materiales de estudio y la guía de aprendizaje 2, es importante que participe en el foro de discusión.

Para el desarrollo de esta evidencia el aprendiz deberá haber leído el material de estudios correspondientes a la Fase I Proyecto de Investigación, donde se abordan los temas para la identificación y planteamiento del problema de investigación. Una vez el aprendiz realice las lecturas sugeridas, ingresar al Foro temático y dará respuesta a los siguientes interrogantes:

- ¿Existen diferencias entre un problema de investigación y un problema de mercado?

- ¿Qué implica plantear correctamente una investigación?

Para el desarrollo de esta actividad el aprendiz debe apoyarse en investigaciones para profundizar sobre los temas propuestos, se pide justificar la respuesta y realizar un comentario a la participación de otros aprendices en formación, se evaluará análisis e interpretación. (ver documento: TGM-RubricaTIGRE-ForosDiscusion) para evaluación de participaciones en foros temáticos.

Se requiere que el aprendiz además de hacer su participación, revise los aportes de al menos dos compañeros a quienes deberá formular realimentación, argumentación o inquietudes sobre sus propuestas plateadas.

FORMA DE ENTREGA

En el menú principal de la plataforma ubique el área de "Actividades" e ingrese al enlace "Fase Planeación", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente, participe en el foro haciendo clic en el enlace: **"AP02-EV01- Foro "Problema de Investigación"**, para participar en el foro también puede ir directamente al link de "foros" desde el menú principal.

Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

Implementación de modelos de comercialización de productos y/o servicios.

Fase: Planeación



ACTIVIDAD DE PROYECTO 2

Definir el proceso de investigación según la naturaleza del producto y/o servicio.



FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA



EVIDENCIA

Cuestionario AP02. ”Definir el proceso de investigación según la naturaleza del producto y/o servicio”

Evidencia	Cuestionario AP02. ”Definir el proceso de investigación según la naturaleza del producto y/o servicio”	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
Evidencia de conocimiento -Cuestionario de Preguntas.	Después de leer, analizar y revisar los contenidos temáticos propuestos para el desarrollo de la Actividad de Proyecto 2, el aprendiz deberá resolver un cuestionario de preguntas con el objetivo de evaluar su conocimiento.	Respuesta a cuestionario de preguntas en plataforma.

Evidencia

Cuestionario AP02. ”Definir el proceso de investigación según la naturaleza del producto y/o servicio”

ORIENTACIÓN

Después de leer, analizar y revisar los contenidos temáticos propuestos para el desarrollo de la Actividad de Proyecto 2, el aprendiz deberá resolver un cuestionario de preguntas con el objetivo de evaluar su conocimiento.

¿CÓMO CONTESTAR LA PRUEBA DE CONOCIMIENTO?

El aprendiz deberá ingresar a plataforma virtual, ingresar a la fase correspondiente del proyecto formativo, ingresar posteriormente a la Actividad de Proyecto a evaluar, al interior de la actividad de proyecto ubicará el enlace para acceder a la prueba de conocimiento.

Con el fin de obtener evidencia del proceso de aprendizaje, con relación a los conocimientos adquiridos por el aprendiz para el logro de los resultados de aprendizaje previstos, mediante la interacción de éste con el material de estudio suministrado en cada uno de los Objetos de Aprendizaje dispuestos en plataforma, para las Actividades de Aprendizaje 3 y 4; se dispone de un cuestionario que determina si el aprendiz maneja adecuadamente los conceptos aplicados al proceso investigativo en el área de mercados y los instrumentos de investigación que permitan formular el objeto y las necesidades o problemas del entorno.

Tenga en cuenta las siguientes indicaciones al momento de resolver el cuestionario.

- Antes de contestar el cuestionario es necesario leer y asimilar contenidos dispuestos en materiales de estudio del programa.

- Disponga de suficiente tiempo para contestar la prueba (por lo menos una hora).

- Evite distracciones al máximo mientras contesta el cuestionario.
- Verifique su conexión a Internet funcione correctamente.
- En caso de dificultades comunique oportunamente al instructor encargado.

FORMA DE ENTREGA

En el menú principal de la plataforma ubique el área de "Actividades" e ingrese al enlace "Fase Planeación", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente, conteste el cuestionario de preguntas a través del siguiente enlace: **AP02-EV02- Cuestionario AP02. "Definir el proceso de investigación según la naturaleza del producto y/o servicio"**.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Recolecta analiza y procesa los datos de los registros internos o de servicios externos de información mediante paquetes estadísticos y luego verifica que los registros contengan campo con la fecha en la cual el registro fue incorporado a la base de datos de mercadeo (BDM) de la empresa.

Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

Implementación de modelos de comercialización de productos y/o servicios.

Fase: Planeación



ACTIVIDAD DE PROYECTO 2

Definir el proceso de investigación según la naturaleza del producto y/o servicio.



FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA



EVIDENCIA

Proyecto de Investigación de Mercados –Parte 2

Evidencia	Proyecto de Investigación de Mercados –Parte 2	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
Evidencia de Producto	Elaboración de un documento donde realice la propuesta para el desarrollo de su proyecto formativo, aplicando cada uno de los pasos vistos en las fases del Modelo de investigación de mercados.	Documento Word o PDF: Titulado "Proyecto de Investigación de Mercados- Parte 2"

Evidencia

Proyecto de Investigación de Mercados- Parte 2

ORIENTACIÓN

De acuerdo a las indicaciones del instructor sobre el desarrollo de la Actividad d Proyecto 2 **"Definir el proceso de investigación según la naturaleza del producto y/o servicio"** y una vez revisados los temas de estudio propuesto para las actividades de aprendizaje "Formular el objeto de investigación de mercados que permita establecer las necesidades y problemas del entorno" y "Establecer el método de investigación de mercados en el ejercicio de su desempeño laboral y social, de acuerdo con la naturaleza del producto o servicio"; el aprendiz deberá elaborar un documento donde se aplique los pasos revisados en cada una de las fases del modelo de investigación de mercados: Fase I Proyecto de Investigación; Fase II: Recolección de la información; Fase III: Análisis de la Información.

Por lo anteriormente descrito el aprendiz elaborará un documento donde realice la propuesta para el desarrollo de su proyecto formativo, aplicando cada uno de los pasos vistos en las fases del Modelo de investigación, el documento debe contener lo siguiente:

1. Portada

2. Introducción

3. Diagnóstico sobre el problema objeto de estudio

4. Planteamiento del problema de estudio: El planteamiento del problema deberá estar desarrollado bajo la metodología de Árbol de Problemas.

5. Marco conceptual del estudio

6. Justificación del estudio o necesidades del proyecto a las que responde.

7. Objetivo general del estudio: éste deberá girar en torno a identificar o determinar la aceptación del producto o servicio por parte del mercado objetivo. Este objetivo es necesario para completar actividades futuras relacionadas con el pronóstico y el presupuesto de ventas, y la elaboración del plan de mercadeo.

8. Objetivos específicos del estudio: estos, deben contemplar aspectos tales como la intención de compra, la cantidad de compra, la frecuencia de compra y la posible aceptación del producto o servicio por parte del mercado objetivo. Estos objetivos son necesarios para completar actividades futuras relacionadas con el pronóstico y el presupuesto de ventas, y la elaboración del plan de mercadeo.

9. Hipótesis del estudio

10. Variables de la investigación

11. Cronograma del proyecto

12. Tipo de diseño de la investigación.

13. Fuentes de información.

14. Técnicas de recolección de información.

15. Instrumentos de recolección de información.

16. Población y definición de la muestra.

17. Recolección de datos.

18. Tabulación y análisis de datos, inferencias estadísticas e interpretación

19. Informe final.

Teniendo en cuenta la importancia que tiene el diagnóstico y planteamiento del problema de investigación, el instructor debe validar el punto 3 y 4 de manera secuencial, para ello el aprendiz enviará el desarrollo del punto 3 al instructor para su revisión y validación, una vez aprobado el Instructor enviará al aprendiz por medio del foro temático de dudas e inquietudes las observaciones y ajustes que fueren necesarios o la aprobación. Aprobado el punto 3 se procederá de la misma forma con el punto 4, para la fase II y III será aplica lo mismo en los puntos 12 y 13.

No se podrá continuar con los demás pasos hasta no tener aprobado los puntos 3 y 4, 12 y 13. De igual forma el instructor realizará seguimiento al desarrollo de las demás pasos que conforman la Fase I, II y III, mediante encuentros sincrónicos.

SUSTENTACIÓN Y SEGUIMIENTO

El instructor citará a videoconferencia mediante sesión Blackboard Collaborate con el fin de evaluar las evidencias enviadas, cada aprendiz realizará la sustentación del proyecto de investigación de mercados. Los encuentros sincrónicos en que debe participar el aprendiz y sobre los cuales el instructor convocará deben estar organizados de la siguiente forma:

1. Encuentro sincrónico – para dar a conocer cómo se abordará la elaboración de la evidencia en general

2. Encuentro sincrónico- para evaluar y dar seguimiento al punto 3 y 4

3. Encuentro sincrónico- para evaluar dar seguimiento al puntos 12 y 13

4. Encuentro sincrónico – sustentación proyecto de investigación

ENTREGABLES

El aprendiz elaborará un solo documento que contenga la información del proyecto de investigación, acorde con los puntos 1 al 19 citados anteriormente.

FORMA DE ENTREGA

Debe enviar el archivo a través de la plataforma virtual en el área correspondiente indicada por el instructor encargado. Al momento de realizar la entrega tenga en cuenta lo siguiente:

Pasos para enviar evidencia:

- Clic en el título de la evidencia.
- Clic en Examinar mi equipo y buscar el archivo previamente guardado.
- Dejar un comentario al instructor (opcional).
- Clic en Enviar.

Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

Implementación de modelos de comercialización de productos y/o servicios.

Fase: Planeación



ACTIVIDAD DE PROYECTO 7
Diseñar el plan de promoción



FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA



EVIDENCIA
Cuestionario AP07. "Diseñar el plan de promoción "

Evidencia	Cuestionario AP07. "Diseñar el plan de promoción "	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
Evidencia de conocimiento - Cuestionario de Preguntas.	Después de leer, analizar y revisar los contenidos temáticos propuestos para el desarrollo de la Actividad de Proyecto 7, el aprendiz deberá resolver un cuestionario de preguntas con el objetivo de evaluar su conocimiento.	Respuesta a cuestionario de preguntas en plataforma.

Evidencia
Cuestionario AP07. "Diseñar el plan de promoción "

ORIENTACIÓN

Después de leer, analizar y revisar los contenidos temáticos propuestos para el desarrollo de la Actividad de Proyecto 7, el aprendiz deberá resolver un cuestionario de preguntas con el objetivo de evaluar su conocimiento.

¿CÓMO CONTESTAR LA PRUEBA DE CONOCIMIENTO?

El aprendiz deberá ingresar a plataforma virtual, ingresar a la fase correspondiente del proyecto formativo, ingresar posteriormente a la Actividad de Proyecto a evaluar, al interior de la actividad de proyecto ubicará el enlace para acceder a la prueba de conocimiento.

Con el fin de obtener evidencia del proceso de aprendizaje, con relación a los conocimientos adquiridos por el aprendiz para el logro de los resultados de aprendizaje previstos, mediante la interacción de éste con el material de estudio suministrado en cada uno de los Objetos de Aprendizaje dispuestos en plataforma, para las Actividades de Aprendizaje 12 y 13; se dispone de un cuestionario que determina si el aprendiz maneja adecuadamente los conceptos aplicados al proceso investigativo en el área de mercados y los instrumentos de investigación que permitan formular el objeto y las necesidades o problemas del entorno.

Tenga en cuenta las siguientes indicaciones al momento de resolver el cuestionario.

- Antes de contestar el cuestionario es necesario leer y asimilar contenidos dispuestos en materiales de estudio del programa.

- Disponga de suficiente tiempo para contestar la prueba (por lo menos una hora).
- Evite distracciones al máximo mientras contesta el cuestionario.
- Verifique su conexión a Internet funcione correctamente.
- En caso de dificultades comunique oportunamente al instructor encargado.

FORMA DE ENTREGA

En el menú principal de la plataforma ubique el área de "Actividades" e ingrese al enlace "Fase Planeación", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente, conteste el cuestionario de preguntas a través del siguiente enlace: **AP07-EV02- Cuestionario AP07. "Diseñar el plan de promoción".**

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Exhibe el producto en el punto de venta tenido en cuenta la evaluación de los intereses, sentimientos y expectativas de los clientes, utilizando técnicas de animación, elementos de apoyo visual, material P.O.P y de comunicación, según estrategias de exhibición comercial.

Analiza los términos de contratación de los espacios y medios de apoyo de acuerdo con las expectativas de cantidad, calidad, costo, tiempo y disponibilidad física, fijando los procedimientos del contrato de los ponentes de acuerdo con los servicios generales requeridos y los medios de comunicación que cubrirán el evento.

Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

Implementación de modelos de comercialización de productos y/o servicios.

Fase: Planeación



ACTIVIDAD DE PROYECTO 7
Diseñar el plan de promoción



FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA



EVIDENCIA
"Plan de exhibición del Producto"

Evidencia	"Plan de exhibición del Producto"	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
Evidencia de Producto	El aprendiz realizará un documento donde plasme lo siguiente: Plan de Exhibición del producto o servicio. Diseño de Stand y lista de chequeo para la Exhibición del producto o servicio.	Documento Word o PDF: Titulado **"Plan de exhibición del Producto"**

Evidencia
"Plan de exhibición del Producto"

Orientación

De acuerdo a las indicaciones del instructor y una vez estudiado el material de estudio correspondiente a la actividad de proyecto 7 en lo relacionado con la Actividades AA12. Programa las actividades comerciales aplicando las estrategias de comercialización, con el fin de logra la aceptación, persuasión y recordación del producto y AA13. Planificar situaciones de mercadeo que permitan establecer estrategias de exhibición del producto o servicio definido, según criterios de bienestar, mejoramiento personal y social, el aprendiz deberá elaborar un documento donde se aplique los pasos del Plan de Exhibición del Producto vistos en cada uno de las fases de la propuesta para la exhibición de productos.

Desarrollo de la Actividad: El aprendiz elaborara un documento donde realice la propuesta para el Plan de Exhibición del Producto, aplicando cada uno de los pasos vistos, para ello deberá elaborar un documento con el siguiente contenido:

1. Portada

2. Introducción

3. Diagnóstico sobre el problema objeto de estudio

4. Planteamiento del problema de estudio: El planteamiento del problema deberá estar desarrollado bajo la metodología de Árbol de Problemas.

5. Justificación del estudio o necesidades del proyecto a las que responde.

6. Objetivo general del estudio: éste deberá girar en torno a identificar o determinar la aceptación de la propuesta del Plan de Exhibición del Producto por parte del mercado objetivo. Este objetivo es necesario para completar actividades futuras relacionadas con el lanzamiento o posicionamiento del producto dentro de la organización de eventos comerciales y por ende del plan de marketing.

7. Objetivos específicos del estudio: estos, deben contemplar aspectos tales como posible aceptación del producto o servicio por parte del mercado objetivo. Estos objetivos son necesarios para completar actividades futuras relacionadas con pronóstico, presupuestos, posicionamiento, innovación en el producto, lanzamiento, montajes de stand, entre otros.

8. Informe final.

SUSTENTACIÓN Y SEGUIMIENTO

El instructor citará a videoconferencia mediante sesión Blackboard Collaborate con el fin de evaluar las evidencias enviadas, cada aprendiz realizará la sustentación de la evidencia. Los encuentros sincrónicos en que debe participar el aprendiz y sobre los cuales el instructor convocará deben estar organizados de la siguiente forma:

1. Encuentro sincrónico – para dar a conocer cómo se abordará la elaboración de la evidencia en general

2. Encuentro sincrónico- para evaluar y dar seguimiento a la elaboración de evidencias. Para la construcción de esta evidencia realizará los encuentros sincrónicos que considere necesarios.

3. Encuentro sincrónico para sustentación de actividad.

ENTREGABLES

El aprendiz elaborará un solo documento el contenido de la evidencia solicitada.

FORMA DE ENTREGA

Debe enviar el archivo a través de la plataforma virtual en el área correspondiente indicada por el instructor encargado. Al momento de realizar la entrega tenga en cuenta lo siguiente:

Pasos para enviar evidencia:

- Clic en el título de la evidencia.
- Clic en Examinar mi equipo y buscar el archivo previamente guardado.
- Dejar un comentario al instructor (opcional).
- Clic en Enviar.

Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

Implementación de modelos de comercialización de productos y/o servicios.

Fase: Planeación



ACTIVIDAD DE PROYECTO 9
Elaborar el Plan de Acción de Mercadeo.



FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA



EVIDENCIA

Foro "Utilidad de los Indicadores de gestión de mercadeo"

Evidencia	Foro "Utilidad de los Indicadores de gestión de mercadeo".	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
De producto	Para el desarrollo de esta evidencia el aprendiz deberá haber leído el material de estudios correspondientes al plan de mercadeo y el plan de ventas.	Participación en Foro: "Utilidad de los Indicadores de gestión de mercadeo"

Evidencia

Foro: "Utilidad de los Indicadores de gestión de mercadeo"

DESCRIPCIÓN Y ORIENTACIÓN

Con base en las indicaciones del instructor asignado y después de haber revisado con atención los materiales de estudio y la guía de aprendizaje 9, es importante que participe en el foro de discusión.

Para el desarrollo de esta evidencia el aprendiz deberá haber leído el material de estudios correspondientes al plan de mercadeo y el plan de ventas.

Una vez el aprendiz realice las lecturas sugeridas, ingresar al Foro temático y dará respuesta a los siguientes interrogantes con sus propias palabras:

Identifica los recursos necesarios y las técnicas utilizadas para la elaboración de un plan de mercadeo, a partir de la definición de programas, tácticas y estrategias; identificando las variables del mercado

Identifica la información arrojada por la empresa con el fin de establecer indicadores y estándares de gestión en resultados para el plan de mercadeo.

- ¿Para la evaluación del plan de mercadeo cuales considera que son los indicadores más importantes y por qué?
- ¿Cómo mide la eficacia, la eficiencia y la efectividad en un plan de mercadeo?
- ¿Qué tipos indicadores cuantitativos y cualitativos aplicaría para evaluar un plan de mercadeo?

Para el desarrollo de esta actividad el aprendiz debe apoyarse en investigaciones

para profundizar sobre los temas propuestos, se pide justificar la respuesta y realizar comentarios y aportes a la participación de otros aprendices en formación, se evaluará análisis e interpretación. (ver documento: TGM-RubricaTIGRE-ForosDiscusion) para evaluación de participaciones en foros temáticos.

Se requiere que el aprendiz además de hacer su participación, revise los aportes de al menos dos compañeros a quienes deberá formular realimentación, argumentación o inquietudes sobre sus propuestas planteadas.

FORMA DE ENTREGA

En el menú principal de la plataforma ubique el área de "Actividades" e ingrese al enlace "Fase Planeación", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente, participe en el foro haciendo clic en el enlace: **"AP09-EV01- Foro: "Utilidad de los Indicadores de gestión de mercadeo"**, para participar en el foro también puede ir directamente al link de "foros" desde el menú principal.

Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

Implementación de modelos de comercialización de productos y/o servicios.

Fase: Planeación



ACTIVIDAD DE PROYECTO 9
Elaborar el Plan de Acción de Mercadeo.



FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA



EVIDENCIA

Cuestionario AP09. "Elaborar el Plan de Acción de Mercadeo"

Evidencia	Cuestionario AP09. "Elaborar el Plan de Acción de Mercadeo"	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
Evidencia de conocimiento - Cuestionario de Preguntas.	Después de leer, analizar y revisar los contenidos temáticos propuestos para el desarrollo de la Actividad de Proyecto 9, el aprendiz deberá resolver un cuestionario de preguntas con el objetivo de evaluar su conocimiento	Respuesta a cuestionario de preguntas en plataforma.

Evidencia

Cuestionario AP09. "Elaborar el Plan de Acción de Mercadeo".

DESCRIPCION DE LA EVIDENCIA SOLICITADA

Después de leer, analizar y revisar los contenidos temáticos propuestos para el desarrollo de la Actividad de Proyecto 9, el aprendiz deberá resolver un cuestionario de preguntas con el objetivo de evaluar su conocimiento.

ORIENTACIÓN

El aprendiz deberá ingresar a plataforma virtual, ingresar a la fase correspondiente del proyecto formativo, ingresar posteriormente a la Actividad de Proyecto a evaluar, al interior de la actividad de proyecto ubicará el enlace para acceder a la prueba de conocimiento.

Con el fin de obtener evidencia del proceso de aprendizaje, con relación a los conocimientos adquiridos por el aprendiz para el logro de los resultados de aprendizaje previstos, mediante la interacción de éste con el material de estudio suministrado en cada uno de los Objetos de Aprendizaje dispuestos en plataforma, para las Actividades de Aprendizaje 16 y 17; se dispone de un cuestionario que determina si el aprendiz maneja adecuadamente los conceptos aplicados para la elaboración de un plan de acción de mercadeo necesario para la comercialización de productos y/o servicios.

Tenga en cuenta las siguientes indicaciones al momento de resolver el cuestionario.

- Antes de contestar el cuestionario es necesario leer y asimilar contenidos dispuestos en materiales de estudio del programa.

- Disponga de suficiente tiempo para contestar la prueba (por lo menos una hora).
- Evite distracciones al máximo mientras contesta el cuestionario.
- Verifique su conexión a Internet funcione correctamente.
- En caso de dificultades comunique oportunamente al instructor encargado.

FORMA DE ENTREGA

En el menú principal de la plataforma ubique el área de "Actividades" e ingrese al enlace "Fase Planeación", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente, conteste el cuestionario de preguntas a través del siguiente enlace: **AP09-EV02- Cuestionario AP09. "Elaborar el Plan de Acción de Mercadeo"**.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Relaciona variables de mercadeo que planteen resultados medibles, mediante la aplicación de razones y proporciones y de acuerdo con objetivos y metas de mercadeo establecidas en el plan.

Identifica recursos para la ejecución del plan utilizando técnicas y herramientas.

Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

Implementación de modelos de comercialización de productos y/o servicios.

Fase: Planeación



ACTIVIDAD DE PROYECTO 9
Elaborar el Plan de Acción de Mercadeo.



FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA



EVIDENCIA

Programación de Plan de Mercadeo del Producto o Servicio

Evidencia	Programación de Plan de Mercadeo del Producto o Servicio	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
De producto	El aprendiz elaborará un documento donde realice la propuesta para el desarrollo de su proyecto formativo, respecto de la programación plan de mercadeo del producto o servicio, aplicando cada uno de los pasos vistos	Documento Word o PDF: Titulado **"Programación de Plan de Mercadeo del Producto o Servicio"**

Evidencia

Documento: "Programación de Plan de Mercadeo del Producto o Servicio"

ORIENTACIÓN

De acuerdo a las indicaciones del instructor y una vez estudiado el material de estudio correspondiente a la Actividad de Proyecto 9: "Elaborar el Plan de Acción de Mercadeo" y los temas de estudio propuesto en la Actividades de Aprendizaje: AA16.Elaborar plan de acción de mercadeo, de acuerdo con indicadores y estándares de gestión previamente definidos por la empresa, y AA17. Establecer proceso de seguimiento y evaluación al plan de acción de mercadeo, con el objeto de cumplir con las actividades y proyecciones de nuestro producto o servicio.

Desarrollo de la Actividad: El aprendiz elaborará un documento donde realice la propuesta para el desarrollo de su proyecto formativo, respecto de la programación plan de mercadeo del producto o servicio, aplicando cada uno de los pasos vistos, el documento deberá contener lo siguiente:

1. Portada

2. Introducción

3. Objetivo general del estudio: Definir el plan estratégico del plan de marketing que oriente hacia la definición de indicadores de seguimiento efectivo en la organización.

4. Objetivos específicos del estudio: Debe contemplar la definición de objetivos

del plan, herramientas, técnicas y acciones que direccionen estratégicamente la organización.

5. Definición de los objetivos del plan de mercadeo

6. Definición de las estrategias de marketing

7. Definición de las técnicas

8. Definición de indicadores de gestión (producto, precio, distribución y publicidad)

9. Relación de resultados y medición para la proyección de ventas.

10. Informe final.

Teniendo en cuenta los elementos que definen los planes de acción y sus respetivos indicadores se hace necesaria la revisión secuencial para definir la aplicación del plan de acción de mercadeo, una vez aprobado el Instructor enviara al aprendiz por medio del foro temático correspondiente las observaciones y ajustes si fueren necesarios o la aprobación.

SUSTENTACIÓN Y SEGUIMIENTO

El instructor citará a videoconferencia mediante sesión Blackboard Collaborate con el fin de evaluar las evidencias enviadas, cada aprendiz realizará la sustentación del proyecto de investigación de mercados. Los encuentros sincrónicos en que debe participar el aprendiz y sobre los cuales el instructor convocará deben estar organizados de la siguiente forma:

1. Encuentro sincrónico – para dar a conocer cómo se abordará la elaboración de la evidencia en general

2. Encuentro sincrónico- para evaluar y dar seguimiento a la elaboración de evidencias

ENTREGABLES

El aprendiz elaborará un solo documento el contenido de la evidencia solicitada.

FORMA DE ENTREGA

Debe enviar el archivo a través de la plataforma virtual en el área correspondiente indicada por el instructor encargado. Al momento de realizar la entrega tenga en cuenta los siguientes pasos:

Pasos para enviar evidencia:

- Clic en el título de la evidencia.
- Clic en Examinar mi equipo y buscar el archivo previamente guardado.
- Dejar un comentario al instructor (opcional).
- Clic en Enviar.