Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

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

Fase: Planeación



ACTIVIDAD DE PROYECTO 4
Establecer la oferta y la demanda a través del sistema de información de mercados.



FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA



EVIDENCIA

Foro "Juego de la Oferta y la Demanda factores que intervienen"

Evidencia	Foro "Juego de la Oferta y la Demanda factores que intervienen".	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
De producto	El aprendiz deberá responder las inquietudes propuestas en el foro sobre los factores que influyen en la oferta y la demanda.	Participación en Foro: "Juego de la Oferta y la Demanda factores que intervienen"

Evidencia

Foro: "Juego de la Oferta y la Demanda factores que intervienen"

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 4, 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 la oferta y la demanda y elementos adicionales de mercado.

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

- Cuáles son los factores que influyen en el juego de la oferta y demanda para el caso específico del producto o servicio a comercializar en el marco de su proyecto formativo?

- Identifique las alternativas más favorables en el juego de la oferta y demanda aplicado a su proyecto formativo respecto del producto o servicio a comercializar.

Para el desarrollo de esta evidencia se realizará encuentro sincrónico (videoconferencia).

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: "AP04-EV01- Foro: "Juego de la Oferta y la Demanda factores que intervienen", 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 4
Establecer la oferta y la demanda a través del sistema de información de mercados.



FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA



EVIDENCIA

Cuestionario AP04. "Establecer la oferta y la demanda a través del sistema de información de mercados"

Evidencia	Cuestionario AP04. "Establecer la oferta y la demanda a través del sistema de información de mercados"	
Tipo de Evidencia	**Evidencia de conocimiento - Cuestionario de Preguntas.**	**Producto Entregable:**
De producto	Después de leer, analizar y revisar los contenidos temáticos propuestos para el desarrollo de la Actividad de Proyecto 4, el aprendiz deberá resolver un cuestionario de preguntas con el objetivo de evaluar su conocimiento.	Respuesta a cuestionario de preguntas en plataforma.

Evidencia

Cuestionario AP04. "Establecer la oferta y la demanda a través del sistema de información de mercados"

DESCRIPCION DE LA EVIDENCIA SOLICITADA

DeDespués de leer, analizar y revisar los contenidos temáticos propuestos para el desarrollo de la Actividad de Proyecto 4, el aprendiz deberá resolver un cuestionario de preguntas con el objetivo de evaluar su conocimiento.

¿CÓMO CONTESTA 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 7 y 8; se dispone de un cuestionario que determina si el aprendiz maneja adecuadamente los conceptos relacionados con el análisis del mercado objeto del producto o servicio teniendo en cuenta el comportamiento del consumidor, la oferta y demanda del mismo y el diseño e Implementación de un sistema de información que permita la toma de decisiones para la planeación del plan de mercadeo.

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: AP04-EV02- Cuestionario **AP04. "Establecer la oferta y la demanda a través del sistema de información de mercados"**

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Establece procedimientos de alerta para identificar el tiempo de actualización o eliminación de datos periódicamente, de acuerdo con el tipo de registro y través de los diversos medios de comunicación.

Maneja y mantiene la información de las bases de datos en forma organizada bajo los parámetros de seguridad, aplicando las técnicas y tecnología existentes para tal fin, catalogando la información para el envío de comunicaciones a clientes o usuarios, archivando sus datos para la identificación de clientes actuales y potenciales de los bienes y servicios de la organización.

Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

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

Fase: Planeación



ACTIVIDAD DE PROYECTO 4
Establecer la oferta y la demanda a través del sistema de información de mercados.



FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA



EVIDENCIA

"Análisis de Oferta y Demanda"

Evidencia	Análisis de Oferta y Demanda	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
De producto	Elaboración de un documento donde el aprendiz plasme el análisis de la oferta y la demanda del producto o servicio a comercializar en el marco del Proyecto de Estudio. Elaboración de mapa Conceptual sobre el Sistema de Información del Proyecto de Estudio.	Documento Word o PDF: Titulado **"Análisis de Oferta y Demanda"**

Evidencia

Documento: "Análisis de Oferta y Demanda"

ORIENTACIÓN

De acuerdo a las indicaciones del instructor y una vez estudiado el material correspondiente a la actividad de proyecto 4 "Analizar el mercado objeto del producto o servicio teniendo en cuenta el comportamiento del consumidor, la oferta y demanda del mismo" y los temas de estudio propuesto en las Actividades de Aprendizaje AA7.Analizar el mercado objeto del producto o servicio teniendo en cuenta el comportamiento del consumidor, la oferta y demanda del mismo y

AA8.Diseñar e Implementar un sistema de información que permita la toma de decisiones para la planeación del plan de mercadeo; el aprendiz deberá elaborar un documento donde se plasme el análisis de la oferta y la demanda del producto o servicio a comercializar en el marco del Proyecto de Estudio y un mapa Conceptual sobre el Sistema de Información del Proyecto de Estudio.

Desarrollo de la Actividad 4: Análisis de la oferta y la demanda del Proyecto de Estudio. Para aportar esta evidencia, el aprendiz debe proyectar las cantidades de oferta y la demanda teniendo en cuenta el mercado potencial, los inventarios, la capacidad de producción de la empresa, el crecimiento y evolución del sector, las políticas gubernamentales, el poder de la competencia y los volúmenes de productos sustitutos y complementarios.

El documento deberá contener lo siguiente:

1. Portada
2. Introducción

3. Objetivo general del estudio: éste deberá girar en torno a identificar o determinar el análisis de la demanda y la oferta del mercado. En este objetivo es necesario la elaboración de los sistemas de información como mapa conceptual.

4. Objetivos específicos del estudio: éstos deben contemplar aspectos tales como Oferta, demanda y sus respectivas leyes, punto de equilibrio. Estos objetivos son necesarios para completar actividades futuras relacionadas con el pronóstico y el presupuesto de ventas, y la elaboración del plan de mercadeo.

5. Definición de la oferta

6. Definición de la demanda

7. Gráfico de oferta.

8. Gráfico de demanda.

9. Punto de equilibrio.

10. Mapa conceptual de los sistemas de informacional.

11. Informe final.

Teniendo en cuenta las definiciones de oferta y demanda de producto se hace necesaria la revisión secuencial del ejercicio para graficar y encontrar el punto de equilibrio, una vez aprobado el Instructor enviara al aprendiz por medio del foro 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.

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.

Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

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

Fase: Ejecución



ACTIVIDAD DE PROYECTO 11

Administrar acuerdos comerciales según condiciones del contrato.



FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA



EVIDENCIA

Foro: "Eventos Empresariales y Proceso de Negociación"

Evidencia	Foro: "Eventos Empresariales y Proceso de Negociación"	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
	Para el desarrollo de esta evidencia el aprendiz deberá haber leído el material de estudios correspondientes a elementos del merchandising, estrategias de presentación de productos y servicios, celebración de contratos comerciales, proceso de negociación y código ética empresarial.	Participación en Foro: "Eventos Empresariales y Proceso de Negociación"

Evidencia

Foro: "Eventos Empresariales y Proceso de Negociación"

DESCRIPCIÓN Y ORIENTACION DE LA EVIDENCIA SOLICITADA

Con base en las indicaciones del instructor asignado y después de haber revisado con atención los materiales de estudio y la guía de aprendizaje 11, 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 elementos del merchandising, estrategias de presentación de productos y servicios, celebración de contratos comerciales, proceso de negociación y código ética empresarial.

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

Ética y Negociación

- Frente a los procesos de planeación y realización de un evento, ¿qué principios deben orientar dichos procesos para garantizar que el evento sea sostenible?, ¿cómo pueden aplicarse?

- ¿Cómo puede la sociedad demandar responsabilidad de las empresas, con respecto al impacto que tenga en el medio ambiente, la realización de un evento?

Proceso de Negociación

- ¿Cómo influyen en los procesos de negociación las emociones de las personas involucradas en las decisiones que se toman?

- ¿Qué tipos de comportamiento de los negociadores pueden llegar a resolver problemas tales como el estancamiento o el punto muerto durante la negociación?

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 Ejecución", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente, participe en el foro haciendo clic en el enlace: "AP11-EV01- Foro: "Eventos Empresariales y Proceso de Negociación", 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: Ejecución



ACTIVIDAD DE PROYECTO 11

Administrar acuerdos comerciales según condiciones del contrato.



FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA



EVIDENCIA

Cuestionario AP11. "Administrar acuerdos comerciales según condiciones del contrato"

Evidencia	Cuestionario AP11. "Administrar acuerdos comerciales según condiciones del contrato"	
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 11, el aprendiz deberá resolver un cuestionario de preguntas con el objetivo de evaluar su conocimiento.	Respuesta a cuestionario de preguntas en plataforma.

Evidencia:
Cuestionario AP11.
"Administrar acuerdos comerciales según condiciones del contrato"

ORIENTACIÓN

Después de leer, analizar y revisar los contenidos temáticos propuestos para el desarrollo de la Actividad de Proyecto 11, 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 19 y 20; se dispone de un cuestionario que determina si el aprendiz maneja adecuadamente los conceptos relacionados con la estructuración de un plan estratégico comercial de eventos, teniendo en cuenta los protocolos establecidos por la empresa y la determinación de elementos de negociación efectiva en ventas que se relacionen con el mercado especifico, conforme a las políticas de las empresa, principios éticos y valores universales.

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 Ejecución", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente, conteste el cuestionario de preguntas a través del siguiente enlace: AP11-EV02- Cuestionario AP11. "Administrar acuerdos comerciales según condiciones del contrato"

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Presenta y argumenta a los clientes los beneficios y características de los productos y servicios, apoyado con el uso de catálogos, manuales, programas o navegadores.

Prepara estrategias de presentación de productos y servicios acudiendo a demostraciones, muestras, degustaciones y exhibiciones.

Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

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

Fase: Ejecución



ACTIVIDAD DE PROYECTO 11

Administrar acuerdos comerciales según condiciones del contrato.



FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA



EVIDENCIA

"Programación Evento Comercial y Diseño de la Campaña de Difusión"

Evidencia	"Programación Evento Comercial y Diseño de la Campaña de Difusión"	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
De producto	El aprendiz realizará un documento que contenga programación evento comercial y diseño de la Campaña de difusión del producto o servicio de acuerdo al proyecto formativo, y la celebración de contrato comercial, el informe debe contener los parámetros a tener en cuenta para los diferentes acuerdos comerciales y condiciones de contrato.	Documento Word o PDF: Titulado""Programación Evento Comercial y Diseño de la Campaña de Difusión"

Evidencia
"Programación Evento Comercial y Diseño de la Campaña de Difusión"

Orientación

Una vez estudiado los contenidos temáticos propuestos en la actividad de proyecto 11 correspondiente a: "Administrar acuerdos comerciales según condiciones del contrato", y los objetos de aprendizaje correspondientes a las actividades de aprendizaje: "AA19 Estructurar plan estratégico comercial de eventos, teniendo en cuenta los protocolos establecidos por la empresa" y AA20 Determinar elementos de negociación efectiva en ventas que se relacionen con el mercado específico, conforme a las políticas de las empresa, principios éticos y valores universales; el aprendiz elaborará un documento donde los conocimientos y competencias adquiridos para Programación de un evento comercial y el diseño de la campaña de difusión de su producto o servicio de acuerdo al proyecto formativo.

La evidencia solicitada de desarrollará siguiendo los pasos que se mencionan a continuación:

1. Programación de un evento comercial y diseño de su campaña de difusión.

En esta primera parte de la actividad, revise los materiales de estudios dispuestos en el objeto de aprendizaje "Programación y difusión de un evento comercial" y realice las siguientes actividades:

De acuerdo a los pasos descritos en el material de estudio, elabore la programación del evento comercial de su producto o servicio de acuerdo al proyecto formativo. En cada una de ellas se debe incluir una descripción, las actividades, productos, responsables.

1. Determinar el tipo de evento a realizar

2. Establecer los requerimientos del evento

3. Construir el presupuesto y la financiación del evento

4. Contratar los insumos, materiales y equipos que necesitará

5. Elaborar del protocolo del evento

6. Formular el plan de relaciones públicas del evento

7. Diseñar la campaña de difusión

8. Difundir el evento comercial

9. Evaluación

¿Qué se debe entregar?

Un informe que contenga los pasos para la organización y difusión de un evento con sus actividades y productos, por ejemplo para el paso 3. Se debe presentar como producto el Presupuesto del evento, así mismo en los otros pasos que tengan productos incluidos.

2. Plan de presentación de productos y servicios

Para esta segunda parte de la actividad se pide que el aprendiz estudie el contenido plasmado en el objeto de aprendizaje Estrategias de presentación de productos y servicios", y realice las siguientes actividades:

• Elabore un plan de presentación de los productos o servicio de su proyecto formativo.

• Elabore un documento con imágenes sobre las piezas publicitarias necesarias para difundir el evento.

¿Qué se debe entregar?

Un informe donde se plasme el plan de presentación del producto o servicio, junto con las imágenes publicitarias para la difusión del evento.

3. Celebración de un contrato comercial

En esta tercer parte el aprendiz debe estudiar los siguientes materiales de estudio: Proceso de Negociación, Celebración de un contrato comercial y Código de ética; unas vez realizado este proceso deberá hacer lo siguiente:

• Planear el proceso de negociación de acuerdo con el código de ética.

• Realizar el proceso de negociación con otro aprendiz, con un encuentro sincrónico mediante la utilización de la herramienta tecnológica Skype o vía Collaborate, esta actividad estar supervisada por el instructor y cada aprendiz o grupo realizará un informe ejecutivo sobre los temas abordados en el encuentro sincrónico.

• Formalizar el proceso de negociación a través de la elaboración de un contrato de compra-venta de productos o servicios.

¿Qué se debe entregar?

Un informe que contenga la planeación del proceso de negociación del acuerdo al código de ética, el informe ejecutivo de la reunión de negociación y un formato diligenciado del contrato del producto o servicio.

Teniendo en cuenta los elementos que definen el Programación Evento Comercial y Diseño de la Campaña de Difusión, 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 elaborara un solo documento en formato Word que contenga las tres actividades solicitadas como son: Programación de un evento comercial y diseño de su campaña de difusión; Plan de presentación de productos y servicios; Celebración de un contrato comercial.

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.