

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL FICHA: 2064415

INSTITUCION EDUCATIVA: 24 de Mayo

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: DEIRO CAMACHO BETYN

DAIRO CAMACHO BETYN

FECHA: Agosto - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 12

Teniendo en cuenta el video enviado sobre **Merchandising** Favor responder lo siguiente:

- a. ¿Qué es el Merchandising?
- b. ¿Por qué las técnicas correspondientes al merchandising no siempre se utilizan de forma idéntica?

DESARROLLO

- a. El merchandising es el proceso de venta de un determinado producto. Dicho proceso involucra distintas etapas y conceptos para que las posibilidades de aumentar las ventas sean altas. En otras palabras, el merchandising es el proceso mediante el cual se presenta al **consumidor** un determinado producto y se intenta que este despierte interés.

- a. las técnicas correspondientes al merchandising no siempre son las misma porque los objetivos que se persiguen no siempre son los mismos.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL FICHA: 2064415

INSTITUCION EDUCATIVA: 24 de Mayo

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: JOSE CARLOS CHARRASQUIEL PASTRANA

FECHA: Agosto - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 12

Teniendo en cuenta el video enviado sobre **Merchandising** Favor responder lo siguiente:

- a. ¿Qué es el Merchandising?
- b. ¿Por qué las técnicas correspondientes al merchandising no siempre se utilizan de forma idéntica?

DESARROLLO

- a. El merchandising es una disciplina empleada por los productores, aunque principalmente se aplica en los comercios, nació paralelamente al comercio pero de forma bastante rudimentaria, pasando a tener un peso específico dentro de la distribución comercial.

La palabra merchandising, viene del termino anglosajon y está compuesto por la palabra merchandise que significa mercancia y la terminación -ing que significa acción, su traducción literal sería “mercancia en acción”, pero vamos a ver varias definiciones de algunas instituciones, de autores y por supuesto os daré la mia propia; porque su significado de merchandising es mucho más amplio, yo he elegido algunas de ellas aunque cada uno puede tener la suya propia.

- b. Porque los objetivos que se persiguen no siempre son los mismos.



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL FICHA: 2064415

INSTITUCION EDUCATIVA: 24 de Mayo

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: LEANYS LOREN LOPEZ VIDAL

FECHA: Agosto - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 12

Teniendo en cuenta el video enviado sobre **Merchandising** Favor responder lo siguiente:

- a. ¿Qué es el Merchandising?
- b. ¿Por qué las técnicas correspondientes al merchandising no siempre se utilizan de forma idéntica?

DESARROLLO

- a. El Merchandising es el conjunto de acciones o actividades para estimular la compra por parte de los clientes en el punto de venta. A veces se conoce en español simplemente como comercialización.
- b. Debido que los objetivos que se persiguen no siempre son los mismos.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL FICHA: 2064415

INSTITUCION EDUCATIVA: 24 de Mayo

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: KEINER JAVIER PATERNINA SALGADO

FECHA: Agosto - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 12

Teniendo en cuenta el video enviado sobre **Merchandising** Favor responder lo siguiente:

- a. ¿Qué es el Merchandising?
- b. ¿Por qué las técnicas correspondientes al merchandising no siempre se utilizan de forma idéntica?

DESARROLLO

- a. La definición de la American Marketing Association equipara el merchandising al conjunto de acciones llevadas a cabo en el punto de venta, y destinadas a aumentar la rentabilidad, colocando el producto en el lugar, en la forma, al precio y en la cantidad más conveniente
- b. R/ Las técnicas correspondientes al merchandising no siempre son las misma porque los objetivos que se persiguen no siempre son los mismos.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL FICHA: 2064415

INSTITUCION EDUCATIVA: 24 de Mayo

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: KATERIN SOFIA RIVERO FURNIELES

FECHA: Agosto - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 12

Teniendo en cuenta el video enviado sobre **Merchandising** Favor responder lo siguiente:

- a. ¿Qué es el Merchandising?
- b. ¿Por qué las técnicas correspondientes al merchandising no siempre se utilizan de forma idéntica?

DESARROLLO

- a. Phillip Kotler define el Merchandising como *El conjunto de actividades realizadas a nivel detallista con el objetivo de:*

- *Captar la atención.*
- *Interesar al cliente.*
- *Despertar deseo.*
- *Accionar la compra.*

Esto significa que el merchandising se enfoca en todas las actividades de marketing que se hacen en el punto de venta con el objetivo de presentar al consumidor nuestro producto de una manera atractiva e inducirlo a comprar.

- b. Las técnicas del merchandising no siempre son las misma porque los objetivos que se persiguen no siempre son los mismos.



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL FICHA: 2064415

INSTITUCION EDUCATIVA: 24 de Mayo

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: ELKIN ESTIVEN SALGADO ANGULO

FECHA: Agosto - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 12

Teniendo en cuenta el video enviado sobre **Merchandising** Favor responder lo siguiente:

- a. ¿Qué es el Merchandising?
- b. ¿Por qué las técnicas correspondientes al merchandising no siempre se utilizan de forma idéntica?

DESARROLLO

- a. "Es el conjunto de técnicas encaminadas a poner los productos a disposición del consumidor, obteniendo una rentabilidad a la inversión hecha en el establecimiento". Quiere decir que, siempre que haya venta al detalle, con objeto de obtener ciertos beneficios, existe "merchandising".
- a. Porque los objetivos que se persiguen no siempre son los mismos.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL FICHA: 2064415

INSTITUCION EDUCATIVA: 24 de Mayo

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: SOFI ELENA SANTAMARIA ORTIZ

FECHA: Agosto - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 12

Teniendo en cuenta el video enviado sobre **Merchandising** Favor responder lo siguiente:

- a. ¿Qué es el Merchandising?
- b. ¿Por qué las técnicas correspondientes al merchandising no siempre se utilizan de forma idéntica?

DESARROLLO

- a. El Merchandising se hace referencia al conjunto de actividades del marketing empleadas en el punto de venta para mejorar la **rentabilidad** y eficiencia del establecimiento a través de la adecuada presentación de los productos, la gestión permanente de la rotación de los mismos y de la adaptación del surtido a
- b. Las técnicas correspondientes al merchandising no siempre son las misma porque los objetivos que se persiguen no siempre son los mismos.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA: LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: VALENTINA DIAZ MOLINA

FECHA: Agosto - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje Alcanzar: 1- Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo

ACTIVIDAD N° 12 de reflexión inicial

- Después de ver el cortometraje Ratón en Venta <https://youtu.be/XxvLDL8Smck> realice un análisis y plasmen su opinión.

Desarrollo

El cortometraje de Ratón en venta trata valores **como la** tolerancia **y el** respeto hacia los demás, aunque no sean como nosotros o compartan nuestras ideas. El respeto y la tolerancia son valores que se deben rescatar lo cual afianza las relaciones sociales, porque aceptamos a los demás como son y cómo quieren ser.

Y si realizamos una reflexión es lo mismo que pasa con cada uno de los clientes que tendremos y seamos nosotros asesores comerciales, debemos comprenderlos y ser tolerantes, porque eso es lo que ellos esperan de nosotros unas personas con las cuales confiar y la forma más fácil de poder enseñarles los productos y servicios que ofrecemos.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA: LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: ANGIE PAOLA GUTIERREZ V.

FECHA: Agosto - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje Alcanzar: 1- Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo

ACTIVIDAD N° 12 de reflexión inicial

- Después de ver el cortometraje Ratón en Venta <https://youtu.be/XxvLDL8Smck> realice un análisis y plasmen su opinión

Desarrollo

Este cortometraje llamado Ratón en venta nos indica sobre importantes valores como los son el respeto y la tolerancia con las demás personas, el respeto a las ideas de los demás si aún no se esté de acuerdo, lo mismo que saber tolerar y saber tolerar aquello que no nos gusta permitiéndolo, aunque no lo estemos.

Aceptar las diferencias como algo enriquecedor, que nos hace a cada uno de nosotros único y especial. Y por supuesto aprender a no discriminar a nadie por ninguna razón, es importante aceptar a las personas tal y como son.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA: LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: VERONICA JIMENEZ ANICHARICO

FECHA: Agosto - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje Alcanzar: 1- Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo

ACTIVIDAD N° 12 de reflexión inicial

- Después de ver el cortometraje Ratón en Venta <https://youtu.be/XxvLDL8Smck> realice un análisis y plasmen su opinión.

Desarrollo

Este cortometraje de Ratón en venta nos indica sobre los valores como la tolerancia y el respeto por los demás, de saber convivir con los pensamientos y actos que tengan los demás, cada quien es único y los pensamientos a veces son parecidos entre algunos, pero también se piensa de forma diferente en otros es por esto que debemos ser respetuosos con las demás personas, no se puede pretender que los demás hagan lo cosas como los demás quieren, hay que respetar los que los demás desean y piensan. Precisamente el no ser respetuoso y tolerante con las otras personas es que ha traído tantas guerras y conflictos tanto personales como nacionales e internacionales.



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA: LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: WENDY VANNESA JIMENEZ MENDOZA

FECHA: Agosto - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje Alcanzar: 1- Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo

ACTIVIDAD N° 12 de reflexión inicial

- Después de ver el cortometraje Ratón en Venta <https://youtu.be/XxvLDL8Smck> realice un análisis y plasmen su opinión.

DESARROLLO

Ratón en venta es un cortometraje que trata valores como la **tolerancia** y el **respeto** hacia los demás, este cortometraje animado nos habla de **Snicker**, un tierno ratón que aguarda con impaciencia ser adoptado, son muchos los niños que pasan por la tienda de mascotas, pero Snicker(el ratón) nunca es elegido debido a sus grandes y singulares orejas, las cuales suelen ser motivo de burlas. No obstante, Snicker no pierde la esperanza de encontrar un amigo que lo acepte tal cual es. Un día, entra en la tienda un niño con unos auriculares y cuando se acerca a la vitrina de Snicker queda fascinado por él. En ese momento se quita los auriculares, y deja al descubierto unas grandes orejas. Snicker ha encontrado un nuevo dueño que ha sabido ver maravilloso aquello que lo hace diferente a los demás. En pocas palabras debemos aceptar las diferencias para no discriminar a nadie por cualquier motivo.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA: LICEO LA PRADERA

APRENDIZ: JOSE DAVID MIRANDA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

FECHA: Agosto - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje Alcanzar: 1- Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo

ACTIVIDAD N° 12 de reflexión inicial

- Después de ver el cortometraje Ratón en Venta <https://youtu.be/XxvLDL8Smck> realice un análisis y plasmen su opinión.

Desarrollo

La **tolerancia** y el **respeto** hacia los demás, es un factor muy importante en la armonía social, no todos debemos pensar igual o ser iguales en el físico para poder convivir. La buena convivencia la origina un buen respeto y la tolerancia. Aceptar las diferencias como algo valioso, que nos hace a cada uno de nosotros único y especial. Y por supuesto aprender a no discriminar a nadie por ninguna razón, es importante aceptar a las personas tal y como son.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA: LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: ANA ROSA MORENO DIAZ

FECHA: Agosto - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje Alcanzar: 1- Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo

ACTIVIDAD N° 12 de reflexión inicial

- Después de ver el cortometraje Ratón en Venta <https://youtu.be/XxvLDL8Smck> realice un análisis y plasmen su opinión.

DESARROLLO

El cortometraje trata de dos grandes valores como es el respeto y la tolerancia, nos enseña que todos somos diferentes, y lo cual nos hace especiales; que debemos Además ser tolerantes y respetuosos con los demás, aunque no sean o piensen como nosotros. Y lo más importante, debemos aceptar las diferencias para no discriminar a nadie por cualquier motivo. La mejor forma de convivencia la genera el respeto y la tolerancia. Donde no exista habrá conflicto.

Hoy en día los empresarios es lo primero que buscan en nosotros los asesores comerciales que seamos respetuosos y tolerantes, con esto podemos ser mejores cada día y se puede llegar mucho mas a los clientes. Cada quien es único, hecho por el cual su trato también es único.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA: LICEO LA PRADERA

ELIANA SANDRITH PASTRANA FLOREZ

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

FECHA: Agosto - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje Alcanzar: 1- Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo

ACTIVIDAD N° 12 de reflexión inicial

- Después de ver el cortometraje Ratón en Venta <https://youtu.be/XxvLDL8Smck> realice un análisis y plasmen su opinión.

DESARROLLO

Este cortometraje nos hace ver el Respeto y tolerancia son dos de los valores más importantes para la convivencia social y humana. El respeto hacia alguien significa reconocer al otro como una persona válida en la posición que está: de madre, de padre, de pareja, de compañeros de trabajo o de amigos.

Promover el respeto y tolerancia ante todo es de gran importancia para fomentar la armonía del equipo de trabajo, como también de cliente y asesor.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA: LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: YORMAN JAIR RUIZ HERNANDEZ

FECHA: Agosto - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje Alcanzar: 1- Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo

ACTIVIDAD N° 12 de reflexión inicial

- Después de ver el cortometraje Ratón en Venta <https://youtu.be/XxvLDL8Smck> realice un análisis y plasmen su opinión.

Desarrollo

Los valores sociales del Respeto y la Tolerancia en su cotidianidad, es determinante en la armonía social, hecho por el cual estos valores se deben reforzar dentro de la familia, el colegio, el trabajo, y que juegan un importante papel dentro de las relaciones sociales que se establecen como forma de acuerdo de convivencia social, debemos ser tolerantes y respetuosos con los demás aunque no sean o piensen como nosotros. y lo más importante, debemos aceptar las diferencias para no discriminar a nadie por cualquier motivo

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA: LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: MICHEL ANDREA SANTOS MORALES

FECHA: Agosto - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje Alcanzar: 1- Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo

ACTIVIDAD N° 12 de reflexión inicial

- Después de ver el cortometraje Ratón en Venta <https://youtu.be/XxvLDL8Smck> realice un análisis y plasmen su opinión.

DESARROLLO

El respeto y la tolerancia hoy en día se reconocen por su importancia fundamental de los elementos y valores fundamentales de la Cultura de Paz, debido que se promueve la aceptación de las diferencias, al no discriminar a ninguna persona por ninguna razón, aceptándolas tal y como son aceptar las diferencias que nos hace a cada persona única y especial. Teniendo en cuenta estos valores aprendemos a no discriminar a nadie por ninguna razón, es importante aceptar a las personas tal y como son; aceptando que todos somos diferentes y que esas diferencias son las que nos hacen especiales.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA: LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: DANNA LUZ VANDA ORTIZ

FECHA: Agosto - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje Alcanzar: 1- Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo

ACTIVIDAD N° 12 de reflexión inicial

- Después de ver el cortometraje Ratón en Venta <https://youtu.be/XxvLDL8Smck> realice un análisis y plasmen su opinión.

DESARROLLO

El cortometraje Ratón en Venta nos indica la importancia de dos grandes valores como son el Respeto y tolerancia, donde estas debe ser la actitud abierta y honesta de una persona hacia otra, hacia alguna idea, ideología, grupo o sociedad, admitiendo en el otro el derecho de pensar y actuar como le guste dentro del marco que esta misma actitud comprende, se debe ser tolerante y respetuoso con los demás; respeto a las ideas, creencias o prácticas de los demás, aunque sean diferentes o contrarias a las nuestras.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA: LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: ANDRES FELIPE TRUJILLO BERROCAL

FECHA: Agosto - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje Alcanzar: 1- Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo

ACTIVIDAD N° 12 de reflexión inicial

- Después de ver el cortometraje Ratón en Venta <https://youtu.be/XxvLDL8Smck> realice un análisis y plasmen su opinión.

El cortometraje nos hace referencia a dos valores muy importantes dentro de la convivencia las cuales son la tolerancia y el respeto, por consiguiente, la tolerancia es respetar las ideas, creencias o prácticas de los demás cuando son diferentes o contrarias a las propias. A nivel individual es la actitud que tiene un individuo de aceptar aquello que es diferente a sus valores. Es importante comprender que para superar los problemas necesitas, por un lado, el poder interno y, por otro, la capacidad de tolerar. Tolerar no significa aguantar. Tolerar es aceptar, comprender y saber afrontar. Donde la tolerancia parte de un hecho de que todos los individuos somos distintos y esas diferencias deben ser consideradas como fuente de progreso para la sociedad.