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 5

Definir las características del producto y/o servicio.

FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA

EVIDENCIA

Foro Temático: "Aspectos de la Marca y Ciclo de Vida del Producto o Servicio"

Evidencia	Foro Temático: "Aspectos de la Marca y Ciclo de Vida del Producto o Servicio"	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
	Una vez el aprendiz realice las lecturas sugeridas, ingresará al foro temático y dará respuesta a interrogantes propuestos con sus propias palabras.	Participación en Foro: "Aspectos de la Marca y Ciclo de Vida del Producto o Servicio"

Evidencia

Foro: "Aspectos de la Marca y Ciclo de Vida del Producto o Servicio"

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 5, 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 los objetos de aprendizaje de la actividad de proyecto 5, donde se abordan los temas sobre segmentación de mercados. Una vez el aprendiz realice las lecturas sugeridas, podrá participar en el foro temático donde deberá dar respuesta a los siguientes interrogantes:

Aspectos de la Marca

- ¿Por qué los consumidores están dispuestos a pagar más por productos o servicios que tengan una marca reconocida?

- ¿Qué aspectos técnicos, legales y de mercado tendría en cuenta a la hora de construir la marca para su proyecto y patentarla?

- ¿Cuál es la mejor forma de posicionar con éxito una marca en la web?

Ciclo de Vida del Producto o Servicio

- ¿Cuáles serían las técnicas de color, de diseño, y normas de composición de texto que utili¬zaría para diseñar la marca de su producto o servicio?

- ¿Qué aspectos tendría en cuenta a la hora de monitorear el ciclo de vida del producto o servicio? ¿Qué instrumento emplearía para efectuar dicho proceso?

- ¿Cuál es la importancia de los indicadores de desempeño de la industria para hacer segui¬miento al ciclo de vida del producto o servicio? Enuncie y argumente los más apropiados para el producto o servicio de su proyecto formativo.

Deberá entregar la información en el foro, a su vez deberá revisar los aportes de otros compañeros para enriquecer la experiencia del ejercicio de segmentación aplicando réplica a sus aportes.

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: **"AP05-EV01- Foro: "Aspectos de la Marca y Ciclo de Vida del Producto o Servicio",** 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 5

Definir las características del producto y/o servicio.

FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA

EVIDENCIA

Cuestionario AP05. "Definir las características del producto y/o servicio"

Evidencia	Cuestionario AP05. ”Definir las características 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 5, el aprendiz deberá resolver un cuestionario de preguntas con el objetivo de evaluar su conocimiento.	Respuesta a cuestionario de preguntas en plataforma.

Evidencia:

Cuestionario AP05.

“Definir las características del producto y/o servicio”

Después de leer, analizar y revisar los contenidos temáticos propuestos para el desarrollo de la Actividad de Proyecto 5, 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 9 y 10; 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: **AP05-EV02- Cuestionario AP05. "Definir las características del producto y/o servicio"**

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Caracteriza las especificaciones del producto o servicio, de acuerdo con el estudio técnico de fabricación y lo compara con los resultados del estudio de mercado y factibilidad técnica.

Observa el proceso de creación y desarrollo de nombres y marcas teniendo en cuenta aspectos técnicos, legales y de mercado.

Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

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

Fase: Planeación

ACTIVIDAD DE PROYECTO 5

Definir las características del producto y/o servicio.

FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA

EVIDENCIA

Presentación en Inglés: Características de un Producto.

Evidencia	Informe. Diseño del Producto o Servicio	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
De producto	Elaboración de un documento donde Apliquen las temáticas de: diseño de prototipos, Diseño de marca, Ciclo de vida del producto y caracterización del producto.	Documento Word o PDF: Titulado "Diseño del Producto o Servicio"

EVIDENCIA

Diseño del Producto o Servicio

Orientación

Una vez estudiado los contenidos temáticos propuestos para la actividad de proyecto 5 del proyecto formativo correspondiente a: "Definir las características del producto y/o servicio" en sus actividades de aprendizaje AA9. Diseñar e implementar la ficha técnica del producto o servicio para el mercado definido en la investigación, teniendo en cuenta la normatividad legal vigente y AA10. Establecer el ciclo de vida del producto o servicio de acuerdo con las características de los consumidores y el comportamiento del entorno económico, con el fin de lograr su penetración en el mercado meta. El aprendiz elaborará un documento donde se apliquen los conocimientos, competencias adquiridas y demás conceptos en los temas relacionados a: Diseño prototipos, Diseño de la marca, Especificaciones o características del producto o servicio y la aplicación del ciclo de vida del producto o servicio.

Esta actividad está se desarrolla en 5 fases que se describe a continuación:

Fase 1. Elaboración de la ficha técnica del producto o servicio

Elabore la ficha técnica del producto o servicio que contenga los aspectos funcionales, operativos y técnicos de los productos o servicios, y la diagramación publicitaria para su presentación al público.

Ficha Técnica de la Presentación del Producto

Nombre del Producto	
Marca	
Características Técnicas y Organolépticas del producto	Composición
	Apariencia y Olor
	Empaque
	Etiqueta
	Envase
	Embalaje
	Dimensiones
Presentación	
Cantidad	
Vida útil	
Información Adicional	

Ficha Técnica de la Presentación del Servicio

Nombre del Producto
Características del Servicio
Tipo de Servicio
Reglamentación del Servicio
Denominación del Servicio
Ubicación
Modo de Uso

Fase 2. Elaboración del prototipo del producto o servicio

Diseñe el prototipo, teniendo en cuenta los siguientes pasos:

a. Precise los gustos y necesidades de los clientes.

_____
_____
_____

b. Defina plenamente lo que se diseñará (materiales, técnicas, entre otros).

_____
_____
_____

c.Construya su prototipo a partir de un boceto:

Para productos: se elabora copia del modelo (puede ser en arcilla, plastilina o cualquier material que facilite su reproducción) adjunte la imagen como evidencia. (Adjuntar imagen del diseño)

Para servicios: comprobación del servicio en su uso real, es decir, se modifica cuantas veces sea necesario para satisfacer mejor la necesidad del cliente. (Descripción del servicio).

d. Realice pruebas de mercado. (Describa los aspectos evaluados)

_____
_____
_____
_____
_____

e. Elabore el boceto final del prototipo: incorpore las novedades al diseño definitivo. Es decir, corrijan los posibles errores y dé por finalizado el prototipo (listo para la producción). (Incluya la imagen del prototipo final del producto o la descripción del servicio).

Fase 3. Creación y Desarrollo de la Marca

Revise el material de estudio "Construcción y desarrollo de la marca" y defina los aspectos generales y claves para iniciar el proceso de construcción de la marca de acuerdo con su proyecto formativo. Se debe presentar un informe donde se plasme los siguientes aspectos:

- Identifique las características del nombre y de la marca que lo diferencian de sus competidores.

- Identifique las potencialidades y fortalezas del producto o servicio de su empresa y, de acuerdo con esto, defina las cualidades y características que su marca debe tener.

- Seleccione los nombres de los productos o servicios de acuerdo con la identidad, la imagen, la garantía, los segmentos del mercado y los resultados de la

investigación.

- Diseñe la marca y el nombre de los productos o servicios de su empresa, tomando como referencia los símbolos, signos, textos y colores establecidos en las políticas y objetivos de la comunicación.

- Establezca los principales aspectos técnicos, legales y de mercado que se deben tener en cuenta para la creación de las marcas de sus productos y servicios.

- Verifique que los nombres y las marcas sean adaptables a cualquier medio de publicidad y que reúnan los requisitos indispensables para ser registrados y difundidos.

- Realice el registro de cada una de las marcas de acuerdo con los pasos establecidos por la institución encargada de este trámite.

- Construya las estrategias de promoción, publicidad y ventas de su empresa.

- Evalúe el cumplimiento y la eficacia de las estrategias de promoción, publicidad y ventas mediante encuestas y entrevistas al cliente e identifique las acciones que generan confianza y credibilidad en el mismo.

Fase 4: Caracterización de las fases del ciclo de vida de su producto o servicio

Revise el material de estudio "Características del ciclo de vida del producto y del servicio", identifique y analice cada una de las fases del ciclo de vida del producto o servicio del proyecto formativo elegido.

Diligencie el cuadro resumen. Debe contener la siguiente información:

- Descripción de las características de cada una de las fases del ciclo de vida del producto o servicio elegido en el proyecto formativo: características relacionadas con clientes, competidores, tecnología, capacidad instalada, volumen de ventas, flujo de caja, costos de producción, nivel de crecimiento e investigación y desarrollo (I+D)

- Estrategias a implementar en cada una de las fases

- Identificación de los responsables en cada una de las fases

- Identificación de los recursos (talento humano, físico, tecnológico y financiero)) a asignar en cada fase para la implementación de las estrategias

El aprendiz debe reportar el resultado de los análisis de productos estudiados, de acuerdo al ciclo de vida del producto, lo anterior mediante un resumen o informe ejecutivo.

Fase 5: Monitoreo del ciclo de vida del producto o servicio

Revise el material del estudio "Características del ciclo de vida del producto y del servicio" y realice un informe escrito que contenga el plan de monitoreo del ciclo de vida del producto o servicio del proyecto formativo. El informe debe contener lo siguiente:

a. Datos generales

b. Justificación

c. Objetivos

d. Resultados esperados

e. Técnicas y tecnologías

f. Cronograma y actividades

g. Financiamiento

h. Responsables

i. Indicadores o medidas de actuación

j. Definición de factores y parámetros en cada una de las fases del ciclo de vida de su producto o servicio

k. Ficha de monitoreo

l. Recomendaciones

- Procedimiento para Realizar las Actividades

Las actividades propuestas para esta guía de aprendizaje se desarrollan en 5 Fases, en cada una de ellas se especifica los contenidos y productos que debe presentar el aprendiz, en la Fase 1. El aprendiz deberá entregar los formatos de caracterización del producto o servicio debidamente diligenciados; Fase 2. El

aprendiz dará respuestas a los interrogantes anexando la información o evidencia solicitada; Fase 3. Presentar un informe ejecutivo de acuerdo a los aspectos de la marca; Fase 4 Informe sobre la descripción de las etapas del ciclo de vida del producto o servicio aplicado al proyecto de formación; Fase 5. Elaboración del plan de monitoreo, realizando las descripción de cada uno de sus componentes.

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 diseño de producto o servicios. 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.

A medida que se vaya avanzando en el desarrollo de la actividad, el aprendiz enviará al foro correspondiente el avance de cada una de las fases, con el fin de que el tutor revise las actividades y solicite ajustes a los contenidos presentados. El Objetivo de este seguimiento es presentar un documento que cumpla con todos los requerimiento planteados.

FORMA DE ENTREGA

El aprendiz entregará en un solo documento todas las actividades propuestas o podrá crear por cada una de las fases un archivo independiente, pero realizar una sola 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: Ejecución

ACTIVIDAD DE PROYECTO 10
Realizar pruebas del producto y/o servicio

FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA

EVIDENCIA

Foro: "Desarrollo de nuevos productos - Ciclo de vida"

Evidencia	Foro: "Desarrollo de nuevos productos - Ciclo de vida"	
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 pruebas de mercadeo, evaluación de la exhibición comercial, pruebas de mercadeo en la práctica.	Participación en Foro: "Desarrollo de nuevos productos - Ciclo de vida"

Evidencia

Foro: "Desarrollo de nuevos productos - Ciclo de vida"

DESCRIPCION 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 10, 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 pruebas de mercadeo, evaluación de la exhibición comercial y pruebas de mercadeo en la práctica, información que le permitirá revisar los elementos referidos para el diseño y creación de nuevos productos.

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

• De acuerdo con lo desarrollado en lo que lleva de su proyecto formativo, a manera de análisis indique y explique los procesos del ciclo vital de su producto o servicio, la línea y la mezcla de producto que podría llegar a darse.

• ¿Qué aspectos han de tenerse en cuenta para lograr un proceso integral de desarrollo de nuevos productos o servicios?

• Para su producto o servicio, describa qué pruebas de mercadeo son necesarias realizar antes de iniciar actividades de comercialización.

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: **"AP10-EV01- Foro: "Desarrollo de nuevos productos - Ciclo de vida"**, 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 10
Realizar pruebas del producto y/o servicio

FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA

EVIDENCIA
Cuestionario AP10. "Realizar pruebas del producto y/o servicio"

Evidencia	Cuestionario AP10. "Realizar pruebas 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 10, el aprendiz deberá resolver un cuestionario de preguntas con el objetivo de evaluar su conocimiento.	Respuesta a cuestionario de preguntas en plataforma.

Evidencia

AP10-EV02- Cuestionario AP10. "Realizar pruebas del producto y/o servicio"

ORIENTACIÓN

Después de leer, analizar y revisar los contenidos temáticos propuestos para el desarrollo de la Actividad de Proyecto 10, 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 la Actividad de Aprendizaje 18; se dispone de un cuestionario que determina si el aprendiz maneja adecuadamente los conceptos relacionados con aplicar pruebas de mercadeo al producto o servicio ofertado y su punto de venta, con el fin de determinar el nivel de satisfacción y la respuesta alcanzada frente a las políticas de la empresa.

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: **AP10-EV02- Cuestionario AP10. "Realizar pruebas del producto y/o servicio"**

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Monitorea los procesos para la elaboración de un producto o servicio vs. técnicas a seguir según protocolo de diseño.

Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

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

Fase: Ejecución

ACTIVIDAD DE PROYECTO 10
Realizar pruebas del producto y/o servicio

FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA

EVIDENCIA

"Proceso Integral Desarrollo de Nuevos Productos"

Evidencia	"Proceso Integral Desarrollo de Nuevos Productos"	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
De Producto	El aprendiz realizará un documento donde plasme lo siguiente: Informe donde relacione el proceso integral para el desarrollo de nuevos productos.	Documento Word o PDF: Titulado "Proceso Integral Desarrollo de Nuevos Productos"

Evidencia

Proceso integral para el desarrollo de nuevos producto

ORIENTACIÓN

De acuerdo a las indicaciones del instructor y una vez estudiado el material de estudio correspondiente a la Actividad de Proyecto 10 ***"Realizar pruebas del producto y/o servicio"*** y los temas de estudio propuestos para la Actividad de Aprendizaje AA18. Aplicar pruebas de mercadeo al producto o servicio ofertado y su punto de venta, con el fin de determinar el nivel de satisfacción y la respuesta alcanzada frente a las políticas de la empresa; según criterios de bienestar, mejoramiento personal y social, el aprendiz deberá elaborar un documento Informe donde relacione el proceso integral para el desarrollo de nuevos productos.

DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD

El aprendiz elaborará un informe donde relacione el proceso integral para el desarrollo de nuevos productos, aplicando cada uno de los pasos vistos.

El documento debe contener:

1. Portada

2. Introducción

3. Objetivo general del estudio: éste deberá girar en torno a identificar al proceso integral para el desarrollo de nuevos productos

4. Objetivos específicos del estudio: éstos deben contemplar aspectos tales como procesos del ciclo vital del producto, la línea y la mezcla de producto, evaluación de la exhibición entre otros

5. Pasos para la generación de nuevos productos

6. Estrategias de mezcla de producto

7. Pruebas de mercadeo

8. Técnicas de evaluación de plan de exhibición

9. Informe final

Teniendo en cuenta los elementos que definen el proceso integral para el desarrollo de nuevos productos, 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 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: 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.

Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

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

Fase: Ejecución

ACTIVIDAD DE PROYECTO 13

Implementar el plan de distribución y venta del producto y/o servicio.

FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA

EVIDENCIA

Foro: "Plan de Acción de Marketing"

Evidencia	Foro: "Plan de Acción de Marketing"	
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 análisis del E-Comerce, análisis del E-Business, ejecución del plan de ventas, seguimiento de las ventas y estrategias de distribución.	Participación en Foro: "Plan de Acción de Marketing"

Evidencia

Foro: "Plan de Acción de Marketing"

DESCRICPIÓN 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 13, 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 análisis del E-Comerce, análisis del E-Business, ejecución del plan de ventas, seguimiento de las ventas y estrategias de distribución.

Una vez el aprendiz realice las lecturas sugeridas, ingresar al Foro temático y compartirá el análisis sobre el procedimiento para la elaboración del plan de acción de marketing teniendo en cuenta la tendencia del marketing digital.

Además de la participación en el foro sobre el procedimiento de plan de acción de marketing, el aprendiz deberá dar respuesta a las siguientes preguntas:

- ¿Respecto del producto o servicio a comercializar qué estrategias de distribución considera le son pertinentes y porque?

- ¿Qué factores considera puede influir negativamente y positivamente en la ejecución del plan de ventas para el producto o servicio a comercializar?

- ¿Cuáles tendencias del marketing digital considera apropiadas y aplicables a su producto o servicio para su promoción y comercialización?

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: **"AP13-EV01- Foro: "Plan de Acción de Marketing"**, 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 13

Implementar el plan de distribución y venta del producto y/o servicio.

FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA

EVIDENCIA

Cuestionario AP13. "Implementar el plan de distribución y venta del producto y/o servicio."

Evidencia	Cuestionario AP13. "Implementar el plan de distribución y venta del producto y/o servicio."	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
Evidencia de conocimiento	Después de leer, analizar y revisar los contenidos temáticos propuestos para el desarrollo de la Actividad de Proyecto 13, el aprendiz deberá resolver un cuestionario de preguntas con el objetivo de evaluar su conocimiento.	Respuesta a cuestionario de preguntas en plataforma.

Evidencia

Cuestionario AP13. "Implementar el plan de distribución y venta del producto y/o servicio."

ORIENTACIÓN

Después de leer, analizar y revisar los contenidos temáticos propuestos para el desarrollo de la Actividad de Proyecto 13, 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 23 y 24; se dispone de un cuestionario que determina si el aprendiz maneja adecuadamente los conceptos relacionados con la formulación del plan de distribución y venta del producto o servicio, teniendo en cuenta la estructuración y tamaño del mercado y las metas de ventas de la empresa, y la ejecución de procedimientos de negociación y venta, de acuerdo con

la política estratégica establecida y el plan de mejoramiento acordado.

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: **AP13-EV02- Cuestionario AP13. "Implementar el plan de distribución y venta del producto y/o servicio."**

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Maneja situaciones embarazosas frente a las preguntas y objeciones del cliente.

Interpre motivación, interés y decisión de compra por parte del cliente.

Determina la red geográfica con el apoyo de tecnologías informáticas y mediante la identificación de los puntos de origen y destino de los bienes e información.

Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

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

Fase: Ejecución

ACTIVIDAD DE PROYECTO 13

Implementar el plan de distribución y venta del producto y/o servicio.

FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA

EVIDENCIA

"Informe del plan de marketing"

Evidencia	"Informe del plan de marketing"	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
De Producto	El aprendiz realizará un documento donde plasme lo siguiente: Informe del plan de marketing con todas sus etapas.	Documento Word o PDF: Titulado "Informe del plan de marketing"

Evidencia

"Informe del plan de marketing"

Orientación

De acuerdo a las indicaciones del instructor y una vez revisado el material de estudio para la Actividad de Proyecto 13. **"Implementar el plan de distribución y venta del producto y/o servicio."**, y los temas de estudio propuestos para las Actividades de Aprendizaje AA23.Formular plan de distribución y venta del producto o servicio, teniendo en cuenta la estructuración y tamaño del mercado y las metas de ventas de la empresa y AA24.Ejecutar procedimientos de negociación y venta, de acuerdo con la política estratégica establecida y el plan de mejoramiento acordado, el aprendiz deberá elaborar un documento que contenga el Informe del plan de marketing con todas sus etapas.

Desarrollo de la Actividad:

El aprendiz elaborara un documento donde realice Informe del plan de marketing con todas sus etapas, aplicando cada uno de los pasos vistos.

El documento debe contener lo siguiente:

1. Portada

2. Introducción

3. Objetivo general del estudio: éste deberá girar en torno a identificar o determinar la aceptación de la propuesta del Informe del plan de marketing. 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.

4. Objetivos específicos del estudio: estos, deben contemplar aspectos tales como ejecución del plan de ventas, seguimiento de las ventas, estrategias de distribución, e-commerce y red geográfica. Estos objetivos son necesarios para completar actividades futuras.

5. Plan de ventas para producto o servicio

6. Plan de seguimiento a las ventas

7. Estrategias de distribución

8. Aspectos de e-comerce y red geográfica

9. 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 enviara el desarrollo del punto 3 al instructor para su revisión y validación, una vez aprobado el Instructor enviara al aprendiz por medio del foro temático dudas e inquietudes las observaciones y ajustes si fueren necesarios o la aprobación.

Teniendo en cuenta los elementos que definen el plan de marketing con todas sus etapas, 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 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.