SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

MERCADEO Y VENTAS

PARTE 1: LISTAS DE CHEQUEO Y RÚBRICAS

INSTRUMENTO 1: LISTA DE CHEQUEO

Evidencia de Producto - Proyecto de Emprendimiento Completo

Nombre del Aprendiz:	
Nombre del Proyecto:	MERCADEO Y VENTAS
Fecha de Evaluación:	
Instructor Evaluador:	MARGOTH MARTINEZ MURCIA

INSTRUCCIONES:

Marque con una X en la columna correspondiente según el cumplimiento de cada criterio. La categoría N/A (No Aplica) debe utilizarse solo cuando el criterio no sea pertinente para el tipo específico de proyecto.

No.	Criterio de Evaluación	Cumple	No Cumple	N/A
A. IDENTIFICACIÓN DE CONCEPTOS DE MERCADEO Y VENTAS				
1	Identifica claramente un problema o necesidad real del mercado			
2	Prepara estrategias de presentación de productos y servicios acudiendo a demostraciones, muestras, degustaciones y exhibiciones.			
3	Interpreta motivación, interés y decisión de compra por parte del cliente.			
B. HERRAMIENTAS DE SEGMENTACION DEL MERCADO				
4	Aplica estrategias de venta y negociación apoyado en medio de comunicación establecido por la organización.			
5	Informa a los clientes sobre disponibilidad, condiciones de entrega, garantías y servicio postventa para los productos adquiridos.			
6	Segmenta adecuadamente el mercado objetivo (cliente ideal)			
7	Caracterizar la población, segmentado el mercado para la investigación del mercado.			
C. NORMATIVIDAD DE MERCADEO Y VENTAS				

8	Legaliza las condiciones y términos de negociaciones de acuerdo con los intereses de las partes.			
9	Realiza procesos de negociación de acuerdo con base en aspectos legales y éticos que beneficien a las partes y la política de la organización.			
10	Aplicar los términos legales y comerciales vigentes en el contrato o propuestas.			

OBSERVACIONES Y RETROALIMENTACIÓN

RESULTADO FINAL DE EVALUACIÓN:

COMPETENTE [ ]	**AÚN NO COMPETENTE** [ ]	**REQUIERE PLAN DE MEJORA** [ ]

_____ **Firma del Instructor Evaluador** Fecha: _____	_____ **Firma del Aprendiz** Fecha: _____