

Título: Comercializar productos del mar en platones según técnicas de pregón y normativa sanitaria			
5. Actividades Claves	4. Desempeño	3. Criterios de Desempeño	
Disponer condiciones	Alistamiento de utensilios y platón (1.1, 1.2, 1.3, B2, C1)	1.1	La constatación de estado físico del platón está acorde con técnicas inspección
		1.2	La limpieza del platón y utensilios está acorde con técnicas de higiene y buenas prácticas de manipulación
		1.3	El orden de áreas y superficies está acorde con técnicas de higiene y técnicas de aseo
	Acondicionamiento de producto (1.4, 1.5, 1.6, B1, D1)	1.4	La clasificación de producto del mar está acorde con tipo de producto y práctica tradicional
		1.5	La distribución de producto del mar en platón corresponde con tipo de producto y práctica tradicional
		1.6	La preservación del producto del mar está acorde con práctica tradicional y buenas prácticas de manipulación
Ofertar productos	Exhibir producto (2.1, 2.2, 2.3, B1, B2, C1)	2.1	La ubicación de área de venta está acorde con flujo de clientes y técnicas de comercio tradicional
		2.2	El acomodación de platones con producto cumple con técnicas de organización y tecnicas exhibición
		2.3	La adecuación del canal de venta tradicional corresponde con técnicas de organización y tecnicas exhibición
	Pregonado de producto (2.4, 2.5, 2.6, D1)	2.4	La interacción con clientes corresponde con técnicas de comunicación tradicional y tipos de jerga regional
		2.5	El uso de expresiones rítmicas está acorde con técnicas de comunicación tradicional y tipos de jerga regional
		2.6	El enunciado de información del producto está acorde con técnicas de comunicación tradicional y tipos de jerga regional
Manipular producto	Seguimiento de condiciones de inocuidad del producto (3.1, 3.2, 3.3, B1, D1)	3.1	La detección de cambios de frescura del producto está acorde con técnicas inspección y buenas prácticas de manipulación
		3.2	La separación de sobrantes está acorde con prácticas tradicionales y buenas prácticas de manipulación
		3.3	La protección del producto está acorde con prácticas tradicionales y buenas prácticas de manipulación
	Arreglar productos del cliente (3.3, 3.4, 3.5, 3.6, B2, C1)	3.3	La selección del producto está acorde con tipo de producto y técnicas de comercio tradicional
		3.4	El pesaje del producto está acorde con tipo de producto y técnicas de medición
		3.5	El porcionado de producto está acorde con tipo del producto y técnicas de corte
Gestionar venta	Interactuar con clientes potenciales (4.1, 4.2, 4.3, B1)	3.6	El empaque de producto está acorde con tipo del producto y técnicas de comercio tradicional
		4.1	La respuesta de preguntas del cliente está acorde con técnicas de comunicación tradicional y técnicas de comercio tradicional
		4.2	La recomendación de formas de consumo está acorde con tipo del producto y técnicas de comercio tradicional
	Cierre de venta (4.4, 4.5, 4.6, 4.7, B2)	4.3	El acuerdo de venta está acorde con tipo de producto y técnicas de comercio tradicional
		4.4	La recepción de dinero está acorde con técnicas de comercio tradicional
		4.5	La confirmación el dinero recibido está acorde con técnicas de comercio tradicional
Aplica marque el numeral de la actividad	NO aplica	4.6	El calcula de cambio de dinero está acorde con técnicas de comercio tradicional
		4.7	La entrega de cambio de dinero está acorde con técnicas de comercio tradicional
Descripción Los resultados esenciales que aplican a toda la función son:			
1, 2, 3, 4		El uso de elementos de protección personal cumple con protocolos de seguridad y salud en el trabajo	
1, 2, 3, 4		El cambio de postura corporal cumple con protocolos de seguridad y salud en el trabajo	
1, 2, 3, 4		El manejo de residuos cumple con procedimiento técnico y normativa ambiental	
1, 2, 3, 4		El registro de información está acorde con técnicas de comunicación tradicional	
Conocimientos esenciales			
A. Platón y utensilios: concepto, tipos, características, tipos de materiales, técnicas de inspección, de higiene y de organización (1.1, 1.2, 1.3)			
B. Producto del mar: tipos, características, técnicas de selección, de clasificación y de distribución, técnicas tradicionales de preservación, características de frescura, técnicas de detección de cambios, protocolos de separación y protección, técnicas de selección, de pesaje, de porcionado y de empaque (1.4, 1.5, 1.6, 3.1, 3.2, 3.3, 3.4, 3.5, 3.6)			
C. Saberes tradicionales: concepto, características, tipos, prácticas tradicionales (1.4, 1.5, 1.6, 3.2, 3.3)			
D. Buenas prácticas de manipulación: concepto, características, protocolos de higiene personal, técnicas de orden y aseo, protocolos de manipulación higiénica de productos (1.2, 1.6, 3.1, 3.2, 3.3)			
E. Venta de producto del mar: concepto, características, tipos, técnicas de identificación de flujo de clientes, tipos de áreas de venta y protocolos de ubicación y acomodación, técnicas de comercio tradicional, técnicas de adecuación de canal (2.1, 2.2, 2.3, 3.3, 3.6, 4.2, 4.3, 4.4, 4.5, 4.6, 4.7)			
F. Pregonado tradicional de producto: concepto, técnicas de comunicación, tipos de expresiones rítmicas, autóctonas y populares, tipos de expresiones culturales y regionales, tipos de interacciones con clientes, tipos de contenido, tipos de registros (2.4, 2.5, 2.6, 4.1, D1)			
G. Gestión de eguridad y salud en el trabajo: generalidades, técnicas de higiene postural y manejo de cargas, tipos de elementos de protección, técnicas de uso (B1, B2)			
H. Gestión ambiental: tipos de residuos y protocolos de disposición (C1)			
Evidencias Requeridas			
El desarrollo competente de la función se demuestra a través de: (Asociar las evidencias con los criterios de desempeño, según corresponda)			
evidencias de desempeño	Directo:	1.	Alistamiento de utensilios y platón (1.1, 1.2, 1.3, B2, C1)
		2.	Acondicionamiento de producto (1.4, 1.5, 1.6, B1, D1)
		3.	Exhibir producto (2.1, 2.2, 2.3, B1, B2, C1)
		4.	Pregonado de producto (2.4, 2.5, 2.6, D1)
		5.	Seguimiento de condiciones de inocuidad del producto (3.1, 3.2, 3.3, B1, D1)
		6.	Arreglar productos del cliente (3.3, 3.4, 3.5, 3.6, B2, C1)
		7.	Interactuar con clientes potenciales (4.1, B1)
		8.	Cierre de venta (4.4, 4.5, 4.6, 4.7, B2)
	De Producto:	9.	Producto del mar comercializado (4.2, 4.3)
fencia de conocimie	1. Producto del mar: tipos, características, técnicas de selección, de clasificación y de distribución, técnicas tradicionales de preservación, características de frescura, técnicas de detección de cambios, protocolos de separación y protección, técnicas de selección, de pesaje, de porcionado y de empaque (1.4, 1.5, 1.6, 3.1, 3.2, 3.3, 3.4, 3.5, 3.6)		
	2. Venta de producto del mar: concepto, características, tipos, técnicas de identificación de flujo de clientes, tipos de áreas de venta y protocolos de ubicación y acomodación, técnicas de comercio tradicional, técnicas de adecuación de canal (2.1, 2.2, 2.3, 3.3, 3.6, 4.2, 4.3, 4.4, 4.5, 4.6, 4.7)		