



## PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

### FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

#### 1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Técnico en Asesoría Comercial.
- **Código del Programa de Formación:** 631101 Versión 2.
- **Nombre del Proyecto Formativo:** Desarrollo de técnicas para el apoyo en el proceso de comercialización y venta de productos por parte de los estudiantes de la IE pertenecientes a AMT en el departamento del Tolima. Vigencia 2026-2027.
- **Fase del Proyecto:** Análisis.
- **Actividad de Proyecto Formativo:** Caracterizar clientes potenciales teniendo en cuenta el segmento de mercado.
- **Competencia:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales.
- **Resultado de Aprendizaje:** Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización.
- **Duración de la Guía de Aprendizaje:** 48 horas.

#### 2. PRESENTACIÓN

¡Bienvenido(a)! "Todo entra por los ojos". Esta frase resume el espíritu de esta unidad formativa. Como asesor comercial, su capacidad para presentar un producto de forma atractiva y demostrar su funcionamiento puede ser la diferencia entre un "solo estoy mirando" y un cierre de venta exitoso.

En esta guía, exploraremos el mundo del **Visual Merchandising** y las demostraciones en vivo. Aprenderá a utilizar técnicas de exhibición, niveles de estantería y material POP (Point of Purchase) para influir en el comportamiento del consumidor. Estas herramientas son fundamentales para destacar los productos de su proyecto formativo en ferias, locales comerciales o eventos en su región.



### 3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- **Descripción de la(s) Actividad(es)**

#### 3.1 Actividades de reflexión inicial:

##### **Técnica Didáctica Activa (TDA): "El Escaparate de la Memoria" (Asociación de imagen).**

**Descripción:** Recuerde la última vez que compró algo solo porque le llamó la atención cómo estaba puesto en el estante o por una muestra gratis que probó.

- ¿Qué elementos (colores, luces, ubicación) hicieron que usted se detuviera a mirar?
- ¿Cree que un producto mal exhibido pierde su valor real ante el cliente?
- En los supermercados o tiendas de su municipio, ¿dónde suelen poner los productos más caros o los que quieren vender más rápido?

**Evidencias de aprendizaje:** Dar respuesta en un digital o físico a los interrogantes planteados, para después de ser valorado anexarlo al portafolio del aprendiz.

**Ambiente requerido:** Sala de Sistemas o audiovisuales.

**Estrategias o técnicas didácticas activas:** "El Escaparate de la Memoria" (Asociación de imagen).

**Materiales de formación:** Cuaderno de apuntes o hojas para respuesta individual, Tablero y marcadores.

**Material de apoyo:** Guía No. 9

**Duración de la actividad:** 4 horas.

#### 3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:

##### **Técnica Didáctica Activa (TDA): Safari Fotográfico / Galería Técnica.**

**Descripción:** Mediante una salida de campo (o análisis de fotografías de comercios locales), identifique y registre:

- **Zonas de Exhibición:** Zonas frías y calientes.
- **Niveles de Exhibición:** Nivel de los ojos, nivel de las manos y nivel de los pies.
- **Material POP:** Identifique pendones, habladores, stoppers y exhibidores especiales.
- **Demostraciones:** Observe cómo un vendedor presenta un producto (degustación, prueba de funcionamiento).



**Ambiente requerido:** Sala de Sistemas o audiovisuales.

**Estrategias o técnicas didácticas activas:** Safari Fotográfico / Galería Técnica.

**Materiales de formación:** Documentos abordados en el ambiente de formación.

**Material de apoyo:** Guía de aprendizaje No. 9

**Duración de la actividad:** 8 horas.

### 3.3 Actividades de apropiación:

**Técnica Didáctica Activa (TDA):** "Laboratorio de Visual Merchandising" (Taller práctico).

**Descripción:** Utilizando los productos del proyecto AMT, realice las siguientes actividades:

**Planograma de Exhibición:** Dibuje o diseñe digitalmente un planograma donde organice sus productos aplicando técnicas de exhibición (horizontal, vertical o en bloque).

**Diseño de Material POP:** Cree un prototipo de material POP (por ejemplo, un hablador de estante) que resalte el beneficio principal de su producto caracterizado.

**Guion de Demostración:** Redacte el paso a paso para realizar una demostración efectiva del producto o servicio, considerando el tipo de cliente identificado en las guías 1 y 2.

**Ambiente requerido:** Sala de Sistemas o audiovisuales.

**Estrategias o técnicas didácticas activas:** "Laboratorio de Visual Merchandising" (Taller práctico).

**Materiales de formación:** Cuaderno de apuntes o hojas para respuesta individual, Tablero y marcadores, Documentos abordados en el ambiente de formación.

**Material de apoyo:** Guía No. 1, 2 y 8

**Duración de la actividad:** 20 horas.

### 3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

**Técnica Didáctica Activa (TDA):** "Feria Comercial AMT" (Simulación de exhibición y venta).

**Descripción:** El aprendiz debe montar un **Stand de Exhibición** para su producto/servicio. En esta actividad deberá demostrar:

- Uso correcto de zonas y niveles de exhibición.
- Implementación de material POP diseñado por él mismo.
- Realizar una **Demostración de Producto** en vivo frente a sus compañeros (quienes actuarán como clientes), aplicando técnicas de persuasión y cumpliendo con las políticas de la organización.

**Ambiente requerido:** Formación polivalente

**Estrategias o técnicas didácticas activas:** Feria Comercial AMT" (Simulación de exhibición y venta)

**Materiales de formación:** Documentos abordados en el ambiente de formación

**Material de apoyo:** Guía de aprendizaje 9

**Duración de la actividad:** 16 horas.

**Evaluación de la temática:**



El conocimiento adquirido se validará mediante un cuestionario en Google Forms, el cual será suministrado por el instructor en la sala de sistemas. La actividad cuenta con un tiempo límite de 35 minutos para su resolución.

#### 4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Planeación	Caracterizar clientes potenciales teniendo en cuenta el segmento de mercado.	Identificar técnicas de evaluación e instrumentos de recolección de información según estándares de calidad	<b>Conocimiento:</b> Cuestionario sobre técnicas de exhibición, zonas, niveles y tipos de material POP.	Identifica técnicas de exhibición y tipos de material POP de acuerdo con el producto.	<b>Conocimiento:</b> Cuestionario sobre técnicas de exhibición, zonas, niveles y tipos de material POP.
Planeación	Caracterizar clientes potenciales teniendo en cuenta el segmento de mercado.	<b>Simulacro de Auditoría de Datos:</b> El aprendiz aplica listas de chequeo y escalas de valoración a una base de datos de prospectos para verificar su veracidad y calidad.	<b>Desempeño:</b> Observación del montaje de la exhibición y ejecución de la demostración.	Aplica técnicas de exhibición y demostración según políticas comerciales y tipo de cliente.	<b>Desempeño:</b> Observación del montaje de la exhibición y ejecución de la demostración.
Planeación	Caracterizar clientes potenciales teniendo en cuenta el segmento de mercado.	Estructurar y sustentar un plan de optimización de bases de datos, corrigiendo fallas de	<b>Producto:</b> Planograma de exhibición y prototipo de material POP aplicado al proyecto.	Presenta el plan de exhibición y material POP coherente con el mercado objetivo.	<b>Producto:</b> Planograma de exhibición y prototipo de material POP aplicado al proyecto.



		recolección y proponiendo nuevas fuentes de información comercial.			
--	--	--	--	--	--

## 5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

## 6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Para desarrollar las actividades, consulte los siguientes recursos:

- **Visual Merchandising:** Disciplina que se encarga de presentar un producto de forma atractiva para influir en el comportamiento del consumidor y lograr un cierre de venta exitoso.
- **Zonas de Exhibición:** Clasificación del espacio comercial en "zonas frías" (áreas de menor circulación o ventas) y "zonas calientes" (áreas de alto tráfico donde el producto tiene mayor visibilidad).
- **Niveles de Exhibición:** Clasificación de la altura en la estantería que influye en la decisión de compra, dividida habitualmente en nivel de los ojos, nivel de las manos y nivel de los pies.
- **Planograma de Exhibición:** Dibujo o diseño digital que organiza técnicamente los productos en un estante, aplicando estilos de exhibición como horizontal, vertical o en bloque
- **Material POP (Point of Purchase):** Recursos visuales utilizados en el punto de compra para resaltar beneficios del producto; incluye elementos como pendones, habladores, *stoppers* y exhibidores especiales.
- **Hablador de Estante:** Prototipo de material POP que se coloca junto al producto para resaltar su beneficio principal o precio.
- **Escaparate:** Espacio de exhibición (vitrina) diseñado para atraer la atención del cliente mediante el uso de colores, luces y ubicación estratégica de los objetos.
- **Demostración de Producto:** Presentación práctica y en vivo (como degustaciones o pruebas de funcionamiento) que busca persuadir al cliente mostrando el valor real y la utilidad del bien o servicio.
- **Guion de Demostración:** Documento que redacta el paso a paso de una presentación efectiva, considerando el perfil del cliente y las políticas de la organización

## 7. CONTROL DEL DOCUMENTO



	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
<b>Autor (es)</b>	Hadson David Morales Adriana Mónica Reyes David Santiago Rueda Johny Alexander Cordero Mónica Adriana Mondragón	Instructores	AMT - Centro de Comercio y Servicios	30/03/2026

**8. CONTROL DE CAMBIOS** (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
<b>Autor (es)</b>					