Modelo de Mejora Continua	LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA CLIENTE RED TECNOLÓGICA VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN

DISEÑO DE ACCIONES DE FORMACION COMPLEMENTARIA	
CÓDIGO:	DENOMINACIÓN DEL PROGRAMA
63210009	MERCADEO Y VENTAS NIVEL II
VERSIÓN: 2	SECTOR DEL PROGRAMA: COMERCIO
Vigencia del Programa	Fecha inicio Programa: 22/04/2010 Fecha Fin Programa: El programa aún se encuentra vigente
DURACIÓN MÁXIMA	150 horas
JUSTIFICACIÓN:	LOS APRENDICES PARTICIPARAN ACTIVAMENTE EN LA SOLUCION DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO PARA DISEÑAR LOS PLANES DE MERCADO PARA SUS UNIDADES PRODUCTVAS
REQUISITOS DE INGRESO:	NO APLICA
ESTRATEGIA METODOLÓGICA:	Centrada en la construcción de autonomía para garantizar la calidad de la formación en el marco de la formación por competencias, el aprendizaje por proyectos y el uso de técnicas didácticas activas que estimulan el pensamiento para la resolución de problemas simulados y reales; soportadas en el utilización de las tecnologías de la información y la comunicación, integradas, en ambientes abiertos y pluritecnológicos, que en todo caso recrean el contexto productivo y vinculan al aprendiz con la realidad cotidiana y el desarrollo de las competencias. Igualmente, debe estimular de manera permanente la autocrítica y la reflexión del aprendiz sobre el que hacer y los resultados de aprendizaje que logra a través de la vinculación activa de las cuatro fuentes de información para la construcción de conocimiento: -El instructor - Tutor -El entorno -Las TIC -El trabajo colaborativo

COMPETENCIA	
CÓDIGO:	DENOMINACIÓN
230101036	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

ELEMENTO(S) DE LA COMPETENCIA
DENOMINACIÓN
Presentar a los clientes las características, beneficios y usos de los productos o servicios según el manual del fabricante.

Cerrar la venta de productos y servicios conforme a las políticas de ventas y los términos de negociación.

Acordar términos de negociación y condiciones comerciales según objetivos, estrategias y legislación comercial.

2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESCRIPCIÓN

UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA.

3. CONOCIMIENTOS

3.1. CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS

 Características del mercado: tipos de clientes, segmentación del mercado de empresas, segmentación de la población, comportamiento de consumo de clientes reales y potenciales, comportamiento de compra, perfiles de clientes.
 Producto o servicio: definición, objetivos, tipos, características (Intrínsecas, extrínsecas) (clasificación (según durabilidad y tangibilidad), clases de bienes, las materias primas y partes manufacturadas.

3.2. CONOCIMIENTOS DE PROCESO

 Contactar a clientes potenciales que poseen el perfil
 Presentar a los clientes los beneficios y características de los productos y servicios apoyados con el uso de catálogos, manuales, programas o navegadores

4. 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.

5. PERFIL TÉCNICO DEL INSTRUCTOR

Requisitos Académicos	
Competencias mínimas	
Experiencia laboral y/o especialización	

CONTROL DEL DOCUMENTO

	NOMBRE	CARGO	DEPENDENCIA / RED	FECHA
Responsable del diseño	WILLIAM PACHECO	INSTRUCTOR	null. REGIONAL CÓRDOBA	26/02/2010
Responsable del diseño	ROSALBA GARZON	INSTRUCTOR	CENTRO TECNOLOGICO DE LA AMAZONIA. REGIONAL CAQUETÁ	17/03/2010
Responsable del diseño	ASTRID CABALLERO	RESPONSABLE DISEÑO CURRICULAR	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA. REGIONAL GUAJIRA	09/04/2010
Responsable del diseño	ROCIO ASTRID MOZO	ASESORA DISEÑO CURRICULAR	null. REGIONAL SANTANDER	09/04/2010
Responsable del diseño	WILLIANS ALFREDO SALOM	INSTRUCTOR TÉCNICO	null. REGIONAL SANTANDER	09/04/2010