SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

INSTRUMENTO DE EVALUACION: LISTA DE CHEQUEO

Regional: BOYACA	Centro de formación: CEGAFE
Fecha de aplicación:	
Programa de Formación: Dirección de Ventas	
Proyecto de Formación: Dirección de Ventas	
Competencia: Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios	
Resultados de Aprendizaje: Ddeterminar los precios de los productos y servicios a partir del análisis de los reportes de precios, en la definición de estrategias de mercadeo, según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación precios.	
Nombre de la Evidencia: Autodiagnóstico (Mapa de relaciones - Matriz de caracterización y priorización de problemáticas – Árbol de problemas - Matriz DOFA)	
Evidencia: Desempeño _____ Producto _____	
Criterios de evaluación: Aplica técnicas para la intervención de la comunidad en la presentación de las necesidades locales, según metodología y técnicas de comunicación.	
Duración de la aplicación de la lista de chequeo: horas 50	
Nombre del Aprendiz:	Ficha:
Nombre del Instructor: **Margoth Martinez Murcia**	

INDICADORES	**CUMPLE**		**OBSERVACIONES**
	SI	**NO**	
Participar en el mercado estrategias de venta y negociación apoyado en medio de comunicación establecido por la organización.			
Los aprendices deberán proyectar la Segmenta adecuadamente el mercado objetivo (cliente ideal) Psicográficos, Geográficos, demográficos, estilo de vida, comportamiento de uso comportamiento de compra Nichos de Mercado Perfiles del cliente			
El aprendiz entrega un diagnóstico, implementado los conocimientos vistos en la sesión. Sementando el mercado de la unidad productiva.			

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

INSTRUMENTO DE EVALUACION: LISTA DE CHEQUEO

Aportó y conjuntamente apoyo en la construcción del perfil del emprendedor, elaborando una idea de negocio identificada.			
Participa de manera activa en las actividades de reflexión. Caracterizar la población, segmentado el mercado para la investigación del mercado. Competidores, ganadores, presionados, adoptados y tradicionales, técnicas de segmentación Tipos y métodos de muestreo error de muestreo, Diseño la muestra: Sistemática, estratificada			
Realiza procesos de negociación de acuerdo con base en aspectos legales y éticos que beneficien a las partes y la política de la organización.			
Objetivos en las estrategias de precios, beneficio, volumen, competencia Tipos de estrategias de fijación de precios: Precio mundial estándar, doble fijación de precios: Método costo-plus, Método del costo marginal y Fijación de precio diferenciado por mercado.			

EVALUACION	
OBSERVACIONES:	
JUICIO DE VALOR: APROBADO_____NO APROBADO_____	
Ciudad – Fecha: _____, __ febrero del 2026	Firma Instructor: Firma Aprendiz: _____

CONTROL DEL DOCUMENTO

	NOMBRE	**CARGO**	**DEPENDENCIA**	**FECHA**
AUTORES	Margoth Martinez Murcia	Instructor	SENA REGIONAL BOYACA - CEGAFE	19 mayo de 2026
AJUSTES	N.A	N.A	N.A.	N.A.