PLAN DE TRABAJO CONCERTADO

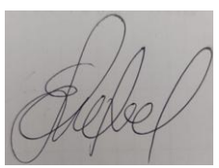
Fecha:	
Competencia:	DETERMINACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES.
Actividades del proyecto:	CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO.
FICHA	3430381 HUGO ANGEL JARAMILLO

Resultados	Actividad a desarrollar	Forma de entrega o presentación		Fecha de entrega o presentación	Entrego	
		Física	*Digital*		*SI*	*NO*
Seleccionar los criterios para la caracterización de clientes potenciales de acuerdo con segmento de mercado.	**Actividad 1:** Lo invitamos a ver el video propuesto https://www.youtube.com/watch?v=kKsgzNVu-e0 y contestar las siguientes preguntas en el Foro que encontrará en la plataforma Territorium		*X*	13 ABRIL		
	Actividad 2: Con esta actividad apropiamos conocimientos sobre terminologìa utilizada en mercadeo, para ello, deben ingresar a la siguiente URL de la biblioteca virtual del Sena http://www.ebooks7-24.com.bdigital.sena.edu.co/?il=4393&pg=623		*X*	14 ABRIL		
	Actividad 3: Con base en la consulta de términos anterior, en grupos de trabajo, elaborar una actividad en la plataforma Educaplay		*X*	21 ABRIL		
Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización.	**Actividad 4:** Con base en la idea de negocio ya formalizada, realizar un mercado de prueba con el fin de conocer la viabilidad de comercializar el producto o servicio en el mercado.		*X*	28 ABRIL		
	Actividad 5: En parejas, recorte de internet imágenes de personas y en un documento en word o power point realice un collage creando 5 segmentos de mercados.		*X*	12 MAYO		
	Actividad 6: En los grupos conformados para la empresa didáctica, realizar el					

	desarrollo de producto para la idea de negocio,					
	Actividad 7: En los equipos conformados para las empresas de aula deben diseñar una página web de comercio electrónico.		*X*	26 MAYO		
	Actividad 8: En los equipos de trabajo de la empresa de aula, realizar la estrategia de comunicación para la imagen corporativa		*X*	2 JUNIO		
	Actividad 9: En los equipos de trabajo de la empresa didáctica gestionar una base de datos de clientes potenciales por los diferentes métodos de prospección		*X*	16 JUNIO		

Aprendiz:		**Instructor:**	EDUARDO ARIAS SANCHEZ
Documento del Aprendiz:		**Documento del instructor:**	79708337

Firma del aprendiz: _____

Firma  *del instructor: EDUARDO ARIAS*