star cop humanity

EVALUACIÓN DE SABERES PREVIOS

Apreciado(a) productor(a):
- Complete el presente autodiagnóstico de manera individual.
- Coloque una "X" en la casilla que corresponda según la variable.

Resultado de aprendizaje	Criterio de evaluación	Conoce	Parcial mente	No conoce
Identificar aspectos básicos de la gestión comercial para productos rurales.	Reconoce los tres elementos básicos que soportan las estrategias en la gestión comercial.			X
	Identifica la importancia del concepto de precio y las necesidades de los clientes como estrategia para aumentarlo.		X	
	Reconoce la importancia del valor agregado para mejorar la comercialización de un producto.			
	Identifica diferentes posibilidades de entrega de sus productos a los clientes y las implicaciones de las mismas		X	
Reconocer la importancia de la asociatividad como estrategia de fortalecimiento económico.	Identifica los beneficios del trabajo asociativo entre productores rurales.		X	
	Reconoce ejemplos de organizaciones, asociaciones o cooperativas de productores.	X		
	Reconoce las dificultades en el desarrollo de la asociatividad, como elementos a superar para alcanzar el éxito de organizaciones asociativas.	X		
Comprender principios básicos de negociación comercial.	Reconoce las fases de una negociación.			
	Identifica los 6 criterios de la planificación de una negociación.	X		X
	Conoce los elementos a tener en cuenta en una negociación.	X		
	Reconoce los errores más comunes que se deben evitar en una negociación.		X	
Identificar principios del comercio justo y la economía popular y solidaria.	Reconoce el concepto de comercio justo.		X	
	Identifica prácticas comerciales que favorecen relaciones más equitativas entre productores y consumidores.		X	
	Reconoce principios básicos de la economía popular y solidaria aplicados al contexto rural.		X	
Proponer acciones para fortalecer la comercialización rural.	Identifica oportunidades de mejora para la comercialización de los productos de su unidad productiva o comunidad.		X	
	Propone estrategias sencillas de trabajo colaborativo para fortalecer la comercialización en la localidad de Sumapaz.		X	

NOMBRE: Tatiana Romero

DOCUMENTO: _____

star cop humanity

EVALUACIÓN DE SABERES PREVIOS

Apreciado(a) productor(a):
- Complete el presente autodiagnóstico de manera individual.
- Coloque una "X" en la casilla que corresponda según la variable.

Resultado de aprendizaje	Criterio de evaluación	Conoce	Parcial mente	No conoce
Identificar aspectos básicos de la gestión comercial para productos rurales.	Reconoce los tres elementos básicos que soportan las estrategias en la gestión comercial.			X
	Identifica la importancia del concepto de precio y las necesidades de los clientes como estrategia para aumentarlo.		X	
	Reconoce la importancia del valor agregado para mejorar la comercialización de un producto.		X	
	Identifica diferentes posibilidades de entrega de sus productos a los clientes y las implicaciones de las mismas		X	
Reconocer la importancia de la asociatividad como estrategia de fortalecimiento económico.	Identifica los beneficios del trabajo asociativo entre productores rurales.		X	
	Reconoce ejemplos de organizaciones, asociaciones o cooperativas de productores.		X	
	Reconoce las dificultades en el desarrollo de la asociatividad, como elementos a superar para alcanzar el éxito de organizaciones asociativas.		X	
Comprender principios básicos de negociación comercial.	Reconoce las fases de una negociación.			X
	Identifica los 6 criterios de la planificación de una negociación.			X
	Conoce los elementos a tener en cuenta en una negociación.			X
	Reconoce los errores más comunes que se deben evitar en una negociación.			X
Identificar principios del comercio justo y la economía popular y solidaria.	Reconoce el concepto de comercio justo.		X	
	Identifica prácticas comerciales que favorecen relaciones más equitativas entre productores y consumidores.			X
	Reconoce principios básicos de la economía popular y solidaria aplicados al contexto rural.			X
Proponer acciones para fortalecer la comercialización rural.	Identifica oportunidades de mejora para la comercialización de los productos de su unidad productiva o comunidad.		X	
	Propone estrategias sencillas de trabajo colaborativo para fortalecer la comercialización en la localidad de Sumapaz.		X	

NOMBRE: Cristian Manuel P.

DOCUMENTO: 1031159161

star cop humanity

EVALUACIÓN DE SABERES PREVIOS

Apreciado(a) productor(a):
- Complete el presente autodiagnóstico de manera individual.
- Coloque una "X" en la casilla que corresponda según la variable.

Resultado de aprendizaje	Criterio de evaluación	Conoce	Parcial mente	No conoce
Identificar aspectos básicos de la gestión comercial para productos rurales.	Reconoce los tres elementos básicos que soportan las estrategias en la gestión comercial.		X	
	Identifica la importancia del concepto de precio y las necesidades de los clientes como estrategia para aumentarlo.		X	
	Reconoce la importancia del valor agregado para mejorar la comercialización de un producto.		X	
	Identifica diferentes posibilidades de entrega de sus productos a los clientes y las implicaciones de las mismas		X	
Reconocer la importancia de la asociatividad como estrategia de fortalecimiento económico.	Identifica los beneficios del trabajo asociativo entre productores rurales.	X		
	Reconoce ejemplos de organizaciones, asociaciones o cooperativas de productores.	X		
	Reconoce las dificultades en el desarrollo de la asociatividad, como elementos a superar para alcanzar el éxito de organizaciones asociativas.		X	
Comprender principios básicos de negociación comercial.	Reconoce las fases de una negociación.			X
	Identifica los 6 criterios de la planificación de una negociación.		X	
	Conoce los elementos a tener en cuenta en una negociación.			
	Reconoce los errores más comunes que se deben evitar en una negociación.		X	
Identificar principios del comercio justo y la economía popular y solidaria.	Reconoce el concepto de comercio justo.			X
	Identifica prácticas comerciales que favorecen relaciones más equitativas entre productores y consumidores.			X
	Reconoce principios básicos de la economía popular y solidaria aplicados al contexto rural.			X
Proponer acciones para fortalecer la comercialización rural.	Identifica oportunidades de mejora para la comercialización de los productos de su unidad productiva o comunidad.		X	
	Propone estrategias sencillas de trabajo colaborativo para fortalecer la comercialización en la localidad de Sumapaz.	X		

NOMBRE: Edgar Pedraza Moreno
DOCUMENTO: 74855962

star cop humanity

EVALUACIÓN DE SABERES PREVIOS

Apreciado(a) productor(a):
- Complete el presente autodiagnóstico de manera individual.
- Coloque una "X" en la casilla que corresponda según la variable.

Resultado de aprendizaje	Criterio de evaluación	Conoce	Parcial mente	No conoce
Identificar aspectos básicos de la gestión comercial para productos rurales.	Reconoce los tres elementos básicos que soportan las estrategias en la gestión comercial.		X	
	Identifica la importancia del concepto de precio y las necesidades de los clientes como estrategia para aumentarlo.	X		
	Reconoce la importancia del valor agregado para mejorar la comercialización de un producto.	X		
	Identifica diferentes posibilidades de entrega de sus productos a los clientes y las implicaciones de las mismas	X		
Reconocer la importancia de la asociatividad como estrategia de fortalecimiento económico.	Identifica los beneficios del trabajo asociativo entre productores rurales.			X
	Reconoce ejemplos de organizaciones, asociaciones o cooperativas de productores.			X
	Reconoce las dificultades en el desarrollo de la asociatividad, como elementos a superar para alcanzar el éxito de organizaciones asociativas.			X
Comprender principios básicos de negociación comercial.	Reconoce las fases de una negociación.	X		
	Identifica los 6 criterios de la planificación de una negociación.	X		
	Conoce los elementos a tener en cuenta en una negociación.	X		
	Reconoce los errores más comunes que se deben evitar en una negociación.	X		
Identificar principios del comercio justo y la economía popular y solidaria.	Reconoce el concepto de comercio justo.	X		
	Identifica prácticas comerciales que favorecen relaciones más equitativas entre productores y consumidores.	X		
	Reconoce principios básicos de la economía popular y solidaria aplicados al contexto rural.	X		
Proponer acciones para fortalecer la comercialización rural.	Identifica oportunidades de mejora para la comercialización de los productos de su unidad productiva o comunidad.	X		
	Propone estrategias sencillas de trabajo colaborativo para fortalecer la comercialización en la localidad de Sumapaz.	X		

NOMBRE: Albeiro Nican D

DOCUMENTO: 80779612

star cop humanity

EVALUACIÓN DE SABERES PREVIOS

Apreciado(a) productor(a):
- Complete el presente autodiagnóstico de manera individual.
- Coloque una "X" en la casilla que corresponda según la variable.

Resultado de aprendizaje	Criterio de evaluación	Conoce	Parcial mente	No conoce
Identificar aspectos básicos de la gestión comercial para productos rurales.	Reconoce los tres elementos básicos que soportan las estrategias en la gestión comercial.			X
	Identifica la importancia del concepto de precio y las necesidades de los clientes como estrategia para aumentarlo.			X
	Reconoce la importancia del valor agregado para mejorar la comercialización de un producto.		X	
	Identifica diferentes posibilidades de entrega de sus productos a los clientes y las implicaciones de las mismas	X		
Reconocer la importancia de la asociatividad como estrategia de fortalecimiento económico.	Identifica los beneficios del trabajo asociativo entre productores rurales.		X	
	Reconoce ejemplos de organizaciones, asociaciones o cooperativas de productores.	X		
	Reconoce las dificultades en el desarrollo de la asociatividad, como elementos a superar para alcanzar el éxito de organizaciones asociativas.		X	
Comprender principios básicos de negociación comercial.	Reconoce las fases de una negociación.		X	
	Identifica los 6 criterios de la planificación de una negociación.		X	
	Conoce los elementos a tener en cuenta en una negociación.		X	
	Reconoce los errores más comunes que se deben evitar en una negociación.			X
Identificar principios del comercio justo y la economía popular y solidaria.	Reconoce el concepto de comercio justo.		X	
	Identifica prácticas comerciales que favorecen relaciones más equitativas entre productores y consumidores.			X
	Reconoce principios básicos de la economía popular y solidaria aplicados al contexto rural.			X
Proponer acciones para fortalecer la comercialización rural.	Identifica oportunidades de mejora para la comercialización de los productos de su unidad productiva o comunidad.		X	
	Propone estrategias sencillas de trabajo colaborativo para fortalecer la comercialización en la localidad de Sumapaz.		X	

NOMBRE: Yenny Lorena Parra

DOCUMENTO: 1000 692 475

star cop humanity

EVALUACIÓN DE SABERES PREVIOS

Apreciado(a) productor(a):
- Complete el presente autodiagnóstico de manera individual.
- Coloque una "X" en la casilla que corresponda según la variable.

Resultado de aprendizaje	Criterio de evaluación	Conoce	Parcialmente	No conoce
Identificar aspectos básicos de la gestión comercial para productos rurales.	Reconoce los tres elementos básicos que soportan las estrategias en la gestión comercial.			X
	Identifica la importancia del concepto de precio y las necesidades de los clientes como estrategia para aumentarlo.			X
	Reconoce la importancia del valor agregado para mejorar la comercialización de un producto.		X	
	Identifica diferentes posibilidades de entrega de sus productos a los clientes y las implicaciones de las mismas		X	
Reconocer la importancia de la asociatividad como estrategia de fortalecimiento económico.	Identifica los beneficios del trabajo asociativo entre productores rurales.		X	
	Reconoce ejemplos de organizaciones, asociaciones o cooperativas de productores.			X
	Reconoce las dificultades en el desarrollo de la asociatividad, como elementos a superar para alcanzar el éxito de organizaciones asociativas.			X
Comprender principios básicos de negociación comercial.	Reconoce las fases de una negociación.			X
	Identifica los 6 criterios de la planificación de una negociación.			X
	Conoce los elementos a tener en cuenta en una negociación.		X	
	Reconoce los errores más comunes que se deben evitar en una negociación.			X
Identificar principios del comercio justo y la economía popular y solidaria.	Reconoce el concepto de comercio justo.			X
	Identifica prácticas comerciales que favorecen relaciones más equitativas entre productores y consumidores.		X	
	Reconoce principios básicos de la economía popular y solidaria aplicados al contexto rural.			X
Proponer acciones para fortalecer la comercialización rural.	Identifica oportunidades de mejora para la comercialización de los productos de su unidad productiva o comunidad.			X
	Propone estrategias sencillas de trabajo colaborativo para fortalecer la comercialización en la localidad de Sumapaz.			X

NOMBRE: Daris Villalba

DOCUMENTO: 1022944534

star cop humanity

EVALUACIÓN DE SABERES PREVIOS

Apreciado(a) productor(a):
- Complete el presente autodiagnóstico de manera individual.
- Coloque una "X" en la casilla que corresponda según la variable.

Resultado de aprendizaje	Criterio de evaluación	Conoce	Parcialmente	No conoce
Identificar aspectos básicos de la gestión comercial para productos rurales.	Reconoce los tres elementos básicos que soportan las estrategias en la gestión comercial.			X
	Identifica la importancia del concepto de precio y las necesidades de los clientes como estrategia para aumentarlo.			X
	Reconoce la importancia del valor agregado para mejorar la comercialización de un producto.		X	
	Identifica diferentes posibilidades de entrega de sus productos a los clientes y las implicaciones de las mismas		X	
Reconocer la importancia de la asociatividad como estrategia de fortalecimiento económico.	Identifica los beneficios del trabajo asociativo entre productores rurales.		X	
	Reconoce ejemplos de organizaciones, asociaciones o cooperativas de productores.			X
	Reconoce las dificultades en el desarrollo de la asociatividad, como elementos a superar para alcanzar el éxito de organizaciones asociativas.			X
Comprender principios básicos de negociación comercial.	Reconoce las fases de una negociación.			X
	Identifica los 6 criterios de la planificación de una negociación.			X
	Conoce los elementos a tener en cuenta en una negociación.		X	
	Reconoce los errores más comunes que se deben evitar en una negociación.			X
Identificar principios del comercio justo y la economía popular y solidaria.	Reconoce el concepto de comercio justo.			X
	Identifica prácticas comerciales que favorecen relaciones más equitativas entre productores y consumidores.		X	
	Reconoce principios básicos de la economía popular y solidaria aplicados al contexto rural.			X
Proponer acciones para fortalecer la comercialización rural.	Identifica oportunidades de mejora para la comercialización de los productos de su unidad productiva o comunidad.			X
	Propone estrategias sencillas de trabajo colaborativo para fortalecer la comercialización en la localidad de Sumapaz.			X

NOMBRE: Juliana Romero

DOCUMENTO: T.I: 1022994566

star cop humanity

EVALUACIÓN DE SABERES PREVIOS

Apreciado(a) productor(a):
- Complete el presente autodiagnóstico de manera individual.
- Coloque una "X" en la casilla que corresponda según la variable.

Resultado de aprendizaje	Criterio de evaluación	Conoce	Parcialmente	No conoce
Identificar aspectos básicos de la gestión comercial para productos rurales.	Reconoce los tres elementos básicos que soportan las estrategias en la gestión comercial.		X	
	Identifica la importancia del concepto de precio y las necesidades de los clientes como estrategia para aumentarlo.		X	
	Reconoce la importancia del valor agregado para mejorar la comercialización de un producto.		X	
	Identifica diferentes posibilidades de entrega de sus productos a los clientes y las implicaciones de las mismas		X	
Reconocer la importancia de la asociatividad como estrategia de fortalecimiento económico.	Identifica los beneficios del trabajo asociativo entre productores rurales.		X	
	Reconoce ejemplos de organizaciones, asociaciones o cooperativas de productores.	X		
	Reconoce las dificultades en el desarrollo de la asociatividad, como elementos a superar para alcanzar el éxito de organizaciones asociativas.	X		
Comprender principios básicos de negociación comercial.	Reconoce las fases de una negociación.		X	
	Identifica los 6 criterios de la planificación de una negociación.		X	
	Conoce los elementos a tener en cuenta en una negociación.		X	
	Reconoce los errores más comunes que se deben evitar en una negociación.		X	
Identificar principios del comercio justo y la economía popular y solidaria.	Reconoce el concepto de comercio justo.			
	Identifica prácticas comerciales que favorecen relaciones más equitativas entre productores y consumidores.	X		
	Reconoce principios básicos de la economía popular y solidaria aplicados al contexto rural.	X		
Proponer acciones para fortalecer la comercialización rural.	Identifica oportunidades de mejora para la comercialización de los productos de su unidad productiva o comunidad.	X		
	Propone estrategias sencillas de trabajo colaborativo para fortalecer la comercialización en la localidad de Sumapaz.	X		

NOMBRE: Oscar Castellanos Patiño

DOCUMENTO: 19.421.336

star cop humanity

EVALUACIÓN DE SABERES PREVIOS

Apreciado(a) productor(a):
- Complete el presente autodiagnóstico de manera individual.
- Coloque una "X" en la casilla que corresponda según la variable.

Resultado de aprendizaje	Criterio de evaluación	Conoce	Parcial mente	No conoce
Identificar aspectos básicos de la gestión comercial para productos rurales.	Reconoce los tres elementos básicos que soportan las estrategias en la gestión comercial.		X	
	Identifica la importancia del concepto de precio y las necesidades de los clientes como estrategia para aumentarlo.		X	
	Reconoce la importancia del valor agregado para mejorar la comercialización de un producto.	X		
	Identifica diferentes posibilidades de entrega de sus productos a los clientes y las implicaciones de las mismas	X		
Reconocer la importancia de la asociatividad como estrategia de fortalecimiento económico.	Identifica los beneficios del trabajo asociativo entre productores rurales.	X		
	Reconoce ejemplos de organizaciones, asociaciones o cooperativas de productores.	X		
	Reconoce las dificultades en el desarrollo de la asociatividad, como elementos a superar para alcanzar el éxito de organizaciones asociativas.	X		
Comprender principios básicos de negociación comercial.	Reconoce las fases de una negociación.		X	
	Identifica los 6 criterios de la planificación de una negociación.		X	
	Conoce los elementos a tener en cuenta en una negociación.	X		
	Reconoce los errores más comunes que se deben evitar en una negociación.		X	
Identificar principios del comercio justo y la economía popular y solidaria.	Reconoce el concepto de comercio justo.		X	
	Identifica prácticas comerciales que favorecen relaciones más equitativas entre productores y consumidores.	X		
	Reconoce principios básicos de la economía popular y solidaria aplicados al contexto rural.		X	
Proponer acciones para fortalecer la comercialización rural.	Identifica oportunidades de mejora para la comercialización de los productos de su unidad productiva o comunidad.	X		
	Propone estrategias sencillas de trabajo colaborativo para fortalecer la comercialización en la localidad de Sumapaz.	X		

NOMBRE: Jairo Arturo Ruiz

DOCUMENTO: 11.434.456

star cop humanity

EVALUACIÓN DE SABERES PREVIOS

Apreciado(a) productor(a):
- Complete el presente autodiagnóstico de manera individual.
- Coloque una "X" en la casilla que corresponda según la variable.

Resultado de aprendizaje	Criterio de evaluación	Conoce	Parcial mente	No conoce
Identificar aspectos básicos de la gestión comercial para productos rurales.	Reconoce los tres elementos básicos que soportan las estrategias en la gestión comercial.			X
	Identifica la importancia del concepto de precio y las necesidades de los clientes como estrategia para aumentarlo.	X		
	Reconoce la importancia del valor agregado para mejorar la comercialización de un producto.			
	Identifica diferentes posibilidades de entrega de sus productos a los clientes y las implicaciones de las mismas		X	
Reconocer la importancia de la asociatividad como estrategia de fortalecimiento económico.	Identifica los beneficios del trabajo asociativo entre productores rurales.			
	Reconoce ejemplos de organizaciones, asociaciones o cooperativas de productores.		X	
	Reconoce las dificultades en el desarrollo de la asociatividad, como elementos a superar para alcanzar el éxito de organizaciones asociativas.		X	
Comprender principios básicos de negociación comercial.	Reconoce las fases de una negociación.			
	Identifica los 6 criterios de la planificación de una negociación.	X		
	Conoce los elementos a tener en cuenta en una negociación.			
	Reconoce los errores más comunes que se deben evitar en una negociación.	X		
Identificar principios del comercio justo y la economía popular y solidaria.	Reconoce el concepto de comercio justo.			
	Identifica prácticas comerciales que favorecen relaciones más equitativas entre productores y consumidores.		X	
	Reconoce principios básicos de la economía popular y solidaria aplicados al contexto rural.			
Proponer acciones para fortalecer la comercialización rural.	Identifica oportunidades de mejora para la comercialización de los productos de su unidad productiva o comunidad.		X	
	Propone estrategias sencillas de trabajo colaborativo para fortalecer la comercialización en la localidad de Sumapaz.	X		

NOMBRE: martha cabrera
DOCUMENTO: 52285946

star cop humanity

EVALUACIÓN DE SABERES PREVIOS

Apreciado(a) productor(a):
- Complete el presente autodiagnóstico de manera individual.
- Coloque una "X" en la casilla que corresponda según la variable.

Resultado de aprendizaje	Criterio de evaluación	Conoce	Parcial mente	No conoce
Identificar aspectos básicos de la gestión comercial para productos rurales.	Reconoce los tres elementos básicos que soportan las estrategias en la gestión comercial.		X	
	Identifica la importancia del concepto de precio y las necesidades de los clientes como estrategia para aumentarlo.	X		
	Reconoce la importancia del valor agregado para mejorar la comercialización de un producto.	X		
	Identifica diferentes posibilidades de entrega de sus productos a los clientes y las implicaciones de las mismas	X		
Reconocer la importancia de la asociatividad como estrategia de fortalecimiento económico.	Identifica los beneficios del trabajo asociativo entre productores rurales.	X		
	Reconoce ejemplos de organizaciones, asociaciones o cooperativas de productores.		X	
	Reconoce las dificultades en el desarrollo de la asociatividad, como elementos a superar para alcanzar el éxito de organizaciones asociativas.	X	X	
Comprender principios básicos de negociación comercial.	Reconoce las fases de una negociación.		X	
	Identifica los 6 criterios de la planificación de una negociación.		X	
	Conoce los elementos a tener en cuenta en una negociación.	X		
	Reconoce los errores más comunes que se deben evitar en una negociación.		X	
Identificar principios del comercio justo y la economía popular y solidaria.	Reconoce el concepto de comercio justo.		X	
	Identifica prácticas comerciales que favorecen relaciones más equitativas entre productores y consumidores.		X	
	Reconoce principios básicos de la economía popular y solidaria aplicados al contexto rural.		X	
Proponer acciones para fortalecer la comercialización rural.	Identifica oportunidades de mejora para la comercialización de los productos de su unidad productiva o comunidad.		X	
	Propone estrategias sencillas de trabajo colaborativo para fortalecer la comercialización en la localidad de Sumapaz.	X		

NOMBRE: Maria Sabina Yicon

DOCUMENTO: _____

star cop humanity

EVALUACIÓN DE SABERES PREVIOS

Apreciado(a) productor(a):
- Complete el presente autodiagnóstico de manera individual.
- Coloque una "X" en la casilla que corresponda según la variable.

Resultado de aprendizaje	Criterio de evaluación	Conoce	Parcial mente	No conoce
Identificar aspectos básicos de la gestión comercial para productos rurales.	Reconoce los tres elementos básicos que soportan las estrategias en la gestión comercial.			X
	Identifica la importancia del concepto de precio y las necesidades de los clientes como estrategia para aumentarlo.	X		
	Reconoce la importancia del valor agregado para mejorar la comercialización de un producto.	X		
	Identifica diferentes posibilidades de entrega de sus productos a los clientes y las implicaciones de las mismas	X		
Reconocer la importancia de la asociatividad como estrategia de fortalecimiento económico.	Identifica los beneficios del trabajo asociativo entre productores rurales.		X	
	Reconoce ejemplos de organizaciones, asociaciones o cooperativas de productores.		X	
	Reconoce las dificultades en el desarrollo de la asociatividad, como elementos a superar para alcanzar el éxito de organizaciones asociativas.		X	
Comprender principios básicos de negociación comercial.	Reconoce las fases de una negociación.		X	
	Identifica los 6 criterios de la planificación de una negociación.		X	
	Conoce los elementos a tener en cuenta en una negociación.	X		
	Reconoce los errores más comunes que se deben evitar en una negociación.			X
Identificar principios del comercio justo y la economía popular y solidaria.	Reconoce el concepto de comercio justo.		X	
	Identifica prácticas comerciales que favorecen relaciones más equitativas entre productores y consumidores.		X	
	Reconoce principios básicos de la economía popular y solidaria aplicados al contexto rural.			X
Proponer acciones para fortalecer la comercialización rural.	Identifica oportunidades de mejora para la comercialización de los productos de su unidad productiva o comunidad.		X	
	Propone estrategias sencillas de trabajo colaborativo para fortalecer la comercialización en la localidad de Sumapaz.		X	

NOMBRE: Jose R Muñoz Mican

DOCUMENTO: 77U228

star cop humanity

EVALUACIÓN DE SABERES PREVIOS

Apreciado(a) productor(a):
- Complete el presente autodiagnóstico de manera individual.
- Coloque una "X" en la casilla que corresponda según la variable.

Resultado de aprendizaje	Criterio de evaluación	Conoce	Parcial mente	No conoce
Identificar aspectos básicos de la gestión comercial para productos rurales.	Reconoce los tres elementos básicos que soportan las estrategias en la gestión comercial.	X		
	Identifica la importancia del concepto de precio y las necesidades de los clientes como estrategia para aumentarlo.	X		
	Reconoce la importancia del valor agregado para mejorar la comercialización de un producto.	X		
	Identifica diferentes posibilidades de entrega de sus productos a los clientes y las implicaciones de las mismas	X		
Reconocer la importancia de la asociatividad como estrategia de fortalecimiento económico.	Identifica los beneficios del trabajo asociativo entre productores rurales.	X		
	Reconoce ejemplos de organizaciones, asociaciones o cooperativas de productores.	X		
	Reconoce las dificultades en el desarrollo de la asociatividad, como elementos a superar para alcanzar el éxito de organizaciones asociativas.		X	
Comprender principios básicos de negociación comercial.	Reconoce las fases de una negociación.	X		
	Identifica los 6 criterios de la planificación de una negociación.		X	
	Conoce los elementos a tener en cuenta en una negociación.			
	Reconoce los errores más comunes que se deben evitar en una negociación.	X		
Identificar principios del comercio justo y la economía popular y solidaria.	Reconoce el concepto de comercio justo.	X		
	Identifica prácticas comerciales que favorecen relaciones más equitativas entre productores y consumidores.	X		
	Reconoce principios básicos de la economía popular y solidaria aplicados al contexto rural.		X	
Proponer acciones para fortalecer la comercialización rural.	Identifica oportunidades de mejora para la comercialización de los productos de su unidad productiva o comunidad.	X		
	Propone estrategias sencillas de trabajo colaborativo para fortalecer la comercialización en la localidad de Sumapaz.	X		

NOMBRE: Fabio Nelson Gutierrez

DOCUMENTO: 79632483

star cop humanity

EVALUACIÓN DE SABERES PREVIOS

Apreciado(a) productor(a):
- Complete el presente autodiagnóstico de manera individual.
- Coloque una "X" en la casilla que corresponda según la variable.

Resultado de aprendizaje	Criterio de evaluación	Conoce	Parcial mente	No conoce
Identificar aspectos básicos de la gestión comercial para productos rurales.	Reconoce los tres elementos básicos que soportan las estrategias en la gestión comercial.		X	
	Identifica la importancia del concepto de precio y las necesidades de los clientes como estrategia para aumentarlo.		X	
	Reconoce la importancia del valor agregado para mejorar la comercialización de un producto.	X		
	Identifica diferentes posibilidades de entrega de sus productos a los clientes y las implicaciones de las mismas	X	/	
Reconocer la importancia de la asociatividad como estrategia de fortalecimiento económico.	Identifica los beneficios del trabajo asociativo entre productores rurales.		X	
	Reconoce ejemplos de organizaciones, asociaciones o cooperativas de productores.		X	
	Reconoce las dificultades en el desarrollo de la asociatividad, como elementos a superar para alcanzar el éxito de organizaciones asociativas.		X	
Comprender principios básicos de negociación comercial.	Reconoce las fases de una negociación.		X	
	Identifica los 6 criterios de la planificación de una negociación.	X		
	Conoce los elementos a tener en cuenta en una negociación.		X	
	Reconoce los errores más comunes que se deben evitar en una negociación.	X		
Identificar principios del comercio justo y la economía popular y solidaria.	Reconoce el concepto de comercio justo.		X	
	Identifica prácticas comerciales que favorecen relaciones más equitativas entre productores y consumidores.			X
	Reconoce principios básicos de la economía popular y solidaria aplicados al contexto rural.		X	
Proponer acciones para fortalecer la comercialización rural.	Identifica oportunidades de mejora para la comercialización de los productos de su unidad productiva o comunidad.		X	
	Propone estrategias sencillas de trabajo colaborativo para fortalecer la comercialización en la localidad de Sumapaz.	X		

NOMBRE: Alba Micán

DOCUMENTO: 51473776