GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
PROCEDIMIENTO DESARROLLO CURRICULAR
GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **TECNOLOGÍA EN GESTIÓN DE MERCADOS.**
- Código del Programa de Formación: 621113
- Competencia: **DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, QUÉ SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL VIGENTE.**

2. PRESENTACIÓN

Estimados aprendices:

El éxito económico de casi todas las empresas depende de su capacidad para identificar las necesidades de los clientes y rápidamente crear productos que satisfagan esas necesidades y se puedan producir a bajo costo.

Un producto es algo vendido por una empresa a sus clientes. Desarrollo del producto es el conjunto de actividades que se inicia percepción de una oportunidad de mercado y termina en la producción, venta y entrega de un producto.

Los invitamos a que tengan la mejor disposición de aprendizaje, para lograr el conocimiento.

Recuerde las fuentes del conocimiento: Su Instructora, las tecnologías de la información: internet, libros, revistas; y su equipo de trabajo.

3. FORMULACION DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Actividad de aprendizaje

1- Observe el video sobre el impacto de las nuevas tecnologías en una empresa en clase.
2- Realice un ensayo sobre el tema “Impacto de las nuevas tecnologías en una empresa”

Link del video: https://www.youtube.com/watch?v=z0YO1PAtn1A

Nota: Tenga en cuenta que puede recurrir a otras fuentes de información que le ayuden a mejorar y enriquecer su trabajo.

Actividad para realizar en grupo

Investigar más a fondo los temas:

1_ Tormenta de ideas

2_ Mapa mental

3_ Técnica SCAMPER

4_ 6 sombreros para pensar

Realizar una presentación y socializar en la próxima clase

2. Con su equipo de trabajo realizar la investigación sobre los siguientes temas:

EL PRODUCTO

- Definición
- Características
- Clasificación
- Técnicas cuantitativas y cualitativas para evaluar productos
- Ciclo de vida del producto
- Matriz BCG

Una vez realizada la investigación realizar las evidencias entregables descritas a continuación:

1. Elabore un mapa conceptual sobre el producto: definición, características, clasificación y técnicas cuantitativas y cualitativas para evaluar productos
2. Investigar sobre el ciclo de vida del producto y de 2 ejemplos de productos que venderían en cada una de las etapas.
3. Investigue sobre la matriz BCG y ubique en esta los productos de las empresas alpina y coca cola.

Actividad individual

Observe los videos acerca de “Rompiendo Paradigmas” y elabore un escrito, explicando cómo la creatividad es fundamental en la gestión de mercados y como afecta los temores propios.

Links de los videos:

https://www.youtube.com/watch?v=N91tks1lY8E

https://www.youtube.com/watch?v=kr7ttkkll2w

https://www.youtube.com/watch?v=ctehUwbYGc8

Actividad en grupo

Realizar un trabajo investigativo en grupo sobre los temas siguientes:

Envase, empaque y embalaje:

- Ficha técnica de Productos
- Norma ISO de los empaques, envases y embalaje
- Rotulación de los empaques
- Tipos de envase, empaque y embalaje, características y diferencias
- Materiales y funciones

Desarrollar un informe sobre los temas investigados y de un ejemplo de c/u de ellos. En un documento digital dentro del cual se debe realizar un paralelo con las diferencias entre envase, empaque y embalaje.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
DE CONOCIMIENTO: **DE PRODUCTO:**	.	Técnica: Respuestas a preguntas. Instrumento: Cuestionario Técnica: Observación directa sobre desempeño. Instrumento: Lista de chequeo de desempeño.

5. GLOSARIO DE TERMINOS

Producto: Conjunto de atributos tangibles o intangibles que el consumidor considera que tiene un bien o servicio para satisfacer sus deseos o necesidades.

Consumidor: persona o conjunto de personas que satisfacen sus necesidades mediante el uso de los bienes o servicios generados en un proceso productivo, adquiridos en el mercado.

Atributo: características técnicas del producto, así como sus cualidades principales.

Venta personal: Se realiza a través del contacto directo entre vendedor y comprador y puede tener dos variables: realizarse dentro o fuera de las instalaciones de la empresa o comercio.

.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)				

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					