PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
GUÍA DE APRENDIZAJE 4

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del programa de formación:** El proceso de la venta.
- **Código del programa de formación:** 62330160
- **Nombre del proyecto (si es formación titulada):** N/A
- **Fase del proyecto (si es formación titulada):** N/A
- **Actividad de proyecto (si es formación titulada):** N/A
- **Competencia:** 260101048. Desarrollar estrategias de promoción de ventas según plan estratégico y objetivos de mercadeo y ventas de la empresa.
- **Resultado(s) de aprendizaje a alcanzar:** 260101048 – 04. Aplicar términos de negociación con los proveedores y clientes, según políticas, objetivos y estrategias establecidas por la organización.
- **Duración de la guía:** 10 horas.

2. PRESENTACIÓN

Bienvenido a la actividad de aprendizaje 4; durante el desarrollo de la presente actividad de aprendizaje 4: “Reconocer los términos de negociación en los cuales se especifiquen los acuerdos comerciales, políticas, objetivos y estrategias según el tipo de cliente”, el aprendiz adquirirá los conocimientos básicos referentes a los procesos de negociación, lo cual implica formalizar los acuerdos a que llega en cuanto a duración, condiciones de entrega, de pago, de especificaciones técnicas, entre otros. Por tal motivo, se deben celebrar contratos comerciales, en donde se establezcan las condiciones ya citadas y todas las necesarias para cerrar la negociación y formalizarla ante la ley y la sociedad.

En esta actividad contará con el acompañamiento por parte del instructor durante el desarrollo de las evidencias; las cuales deben ser enviadas oportunamente y por medio de los enlaces establecidos para tal fin. En caso, de presentar informes escritos, es indispensable hacer uso de las fuentes bibliográficas, construir las correspondientes referencias y citas de autores según normas APA.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividad de aprendizaje 4: Reconocer los términos de negociación en los cuales se especifiquen los acuerdos comerciales, políticas, objetivos y estrategias según el tipo de cliente.

A continuación, se describen las actividades y las correspondientes evidencias que conforman la actividad de aprendizaje 4:

Actividad de contextualización 4

Con el ánimo de prepararlos con miras al proceso formativo, se requiere realizar una reflexión referente a la

importancia de las negociaciones para el proceso de venta que permitan la generación de nuevos ingresos para la empresa.

A continuación, lo invitamos a reflexionar en torno a la siguiente pregunta:

- ¿Cómo se relacionan las ventas y la negociación?

Para participar en el foro, remítase a: Actividad 4 / Evidencias / Foro de contextualización 4. Realice su aporte y comente el de al menos dos de sus compañeros.

Nota: Esta actividad tiene como finalidad encaminarlo y motivarlo en el desarrollo de los temas de esta guía de aprendizaje, por tal motivo no es calificable.

Actividad 4 – Evidencia 1.
Cuestionario «Proceso de negociación».

La prueba consta de 9 preguntas y su duración es de 30 minutos. Una vez el aprendiz de inicio a la prueba debe terminarla, para esto tiene habilitado un solo intento.

Para el buen desarrollo de esta evidencia, es necesario que como aprendiz se apropie de los conocimientos basados en los siguientes conceptos:

- Los mercados de interés.
- Negociación.
- Estrategias y tácticas.
- Proceso de la negociación.
- Contrato.
- Normas.

Para acceder al cuestionario remítase a: Actividad 4 / Evidencias / Cuestionario «Proceso de negociación».

Actividad 4 – Evidencia 2.
Mapa conceptual «Proceso de negociación».

Mediante la revisión del material de formación 4: “Proceso de negociación”, se deben consultar los temas relacionados con: concepto de negociación, integrantes de una negociación, acuerdos comerciales, dimensiones de la negociación, aspectos a negociar o condiciones de la negociación, temas a negociar, tipos de negociación estilos de negociación, personalidad del negociador, conductas de un buen negociador en internet u otras fuentes.

Elabore un mapa conceptual donde presente de forma relacionada, ordenada y coherente los mismos y brinde una explicación de cómo esto influye en el proceso de ventas para la empresa.

Para realizar lo anterior, se deberán utilizar todos los conceptos de negociación registrarlas en un documento de extensión mínima de una página en un procesador de texto, con fuente Arial 12, a espacio 1,5, donde deberá pegar la imagen del mapa conceptual más la explicación de la influencia de la negociación en el proceso de ventas, siguiendo siempre las indicaciones del instructor.

Para enviar la evidencia remítase a: Actividad 4 / Evidencias / Mapa conceptual «Proceso de negociación».

3.2 Ambiente requerido:

- Ambiente virtual de aprendizaje.

3.3 Materiales:

- Computador, internet, material de formación **Proceso de negociación**, materiales complementarios 4 y biblioteca SENA.

Total horas actividad de aprendizaje: 10 horas; 2 directas (D), 8 independientes (I).

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de aprendizaje	Criterios de evaluación	Técnicas e instrumentos de evaluación
Evidencia de conocimiento: Actividad 4 – Evidencia 1. Cuestionario «Proceso de negociación».	• Argumenta sobre los acuerdos comerciales y la importancia de estos • Identifica términos de negociación con los proveedores y clientes, según políticas, objetivos y estrategias establecidas por la organización. • Realiza mapa conceptual mapa sobre el proceso de negociación.	**Cuestionario.**
Evidencia de producto: Actividad 4 – Evidencia 2. Mapa conceptual «Proceso de negociación».		**Rúbrica.** Mapa conceptual.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Acuerdo comercial: es un convenio celebrado por dos o más partes que se ponen de acuerdo en temas de interés para todos. Los acuerdos comerciales se utilizan para formalizar una transacción comercial, que puede ser una venta de un producto o un servicio, una permuta o un arrendamiento de un bien.

Acuerdo de comisión: es aquel en que una persona natural o jurídica interesada en comprar o vender un bien acuerda con un tercero la consecución, según sea el caso, de un vendedor o un comprador para dicho bien, a cambio de un porcentaje sobre el valor de la venta o la compra llamado comisión.

Acuerdo de depósito: es un arreglo mediante el cual una persona natural o jurídica, llamada depositante quien posee una mercancía de valor y necesita dinero en efectivo, solicita a una entidad financiera, llamada

depositaria dicho dinero por un período de tiempo determinado, la cual le exigirá el depósito de las mercancías hasta que el depositante devuelva el dinero prestado.

Comprador: es quien representa a la empresa que demanda o busca un producto o servicio.

Concesión: es un acuerdo mediante el cual una empresa que es dueña de una marca reconocida y posicionada concede el uso de la misma a otra empresa, llamada concesionaria, en un mercado de interés para la primera. En contraprestación, la empresa concesionaria deberá cumplir ciertas condiciones de volúmenes de compra, de exclusividad en la venta del producto o por lo menos en su categoría y de aportes por sus utilidades que fijará el dueño de la marca.

Franquicia: es un acuerdo comercial en el que una empresa llamada franquiciarte, concede a otra llamada franquiciado, el derecho de explotar en un sitio determinado el uso de su marca, sus conocimientos, su imagen y sus productos. En contraprestación, el franquiciado deberá pagar por estos derechos, un pago inicial y un porcentaje de sus ventas.

Leasing o arrendamiento financiero: es un acuerdo mediante el cual una entidad financiera que actúa como arrendador, adquiere un producto, que puede ser un bien inmueble o una máquina o vehículo de transporte para ser arrendado a una persona natural o jurídica, quien, como arrendatario, se compromete a pagar un canon o tarifa de arrendamiento mensual por un determinado lapso y al final tendrá opción de compra del bien. La ventaja que tiene este acuerdo es que el arrendatario no tiene que realizar la inversión para adquirir el bien y además, como el arrendamiento es un gasto, lo puede deducir de su pago de impuesto sobre la renta.

Maan: también conocido como MAPAN, es la traducción del acrónimo inglés de BATNA (Best Alternative to a Negotiate Agreement). MAAN significa la “mejor alternativa a un acuerdo negociado”, es decir, lo que se puede hacer si no se logra un acuerdo satisfactorio durante la negociación.

Negociación: viene del latín Negotiari, que significa comerciar o realizar una transacción.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Arcaya, M. (2009). Los Seis Pasos de la Negociación. Buenos Aires: El Cid Editor.

Gil, I., Berenger, G., González M., & Fuentes M. (2007). Segmentando Clientes a partir del valor del servicio. Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa. pp.7- 247 Recuperado de: http://www.elsevier.es/es-revista-cuadernos-economia-direccion-empresa-cede-324-articulo-segmentando-clientes-partir-del-valor-S1138575807700828

Greco, O. (Ed.) 2009. Diccionario de comercio exterior. España. Ediciones Universidad de Valencia.

Puchol, L., Núñez, A., Puchol, I. (Ed.). (2010). El Libro de la Negociación. Madrid: Ediciones Díaz de Santos.

Rodríguez M., Ramos, J. (Ed.). (1988). Técnicas de Negociación. México: McGraw Hill.

Salla, J., Ortega, J. & Bosh, J. M. (Ed.). (2008). Plan Estratégico de Relaciones Públicas. Madrid España.

Zapata, A. (Ed.) (2005). Negociación. Bogotá: Ecoe.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Carlos Arturo Aristizábal Rodríguez.	Experto temático.	Centro de Comercio y Ventas de Pereira.	Diciembre 2014.
	Mercedes Useche Céspedes.	Experto temático.	Centro de Gestión de Mercados y TIC. Bogotá D.C.	Diciembre 2014.
	Elsa Cristina Arenas Martínez. Juan José Botello Castellanos.	Asesores pedagógicos.	Centro Industrial de Mantenimiento Integral. Girón (Santander).	Diciembre 2014.

8. CONTROL DE CAMBIOS

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Jhon Jairo Buitrago Pastrana.	Gestor de curso.	Centro de Gestión y Desarrollo Sostenible Sur colombiano Pitalito Huila.	Agosto 2018.	Actualización formato, cambio de actividades.
	Janet Lucía Villalba Triana.	Asesora Pedagógica.	Centro de esarrollo Agropecuario y Agroindustrial Duitama Boyacá.	Agosto 2018.	Actualización formato, cambio de actividades.
	Héctor Salinas Castellanos.	Guionista.	Centro de Desarrollo Agropecuario y Agroindustrial Duitama Boyacá.	Agosto 2018.	Corrección de estilo.
	Zulma Yurany Vianchá Rodríguez.	Senior Línea de Producción.	Centro de Desarrollo Agropecuario y Agroindustrial Duitama Boyacá.	Agosto 2018.	Revisión y aprobación.