

COORDINACIÓN TÉCNICA ADMINISTRATIVA
No.14-06-08 CHICHICASTENANGO, QUICHÉ.

GUÍAS DE APRENDIZAJE A DISTANCIA COVID-19

Nombre del Centro Educativo: I.N.E.E.B., “PEM. DANIEL ADÁN GARCÍA BARRIOS”
Código del Establecimiento: 14-06-0298-45 Mes de Aplicación: AGOSTO
Nombre del Director: PEM. LUIS GILBERTO YAX TZUL No. de Tel. 58767600

Docente: VICTORIA DE LOS ANGELES PEREZ LUX	No. de Tel. 58288281
Grado: Tercero Básico	Sección: “C”
Nombre del estudiante:	Clave:
Área: Emprendimiento para la Productividad (Técnicas de Mercadeo y Comercialización)	
Fecha de aplicación: del 03 al 14 de agosto de 2020	

1. COMPONENTE CURRICULAR

Tema a desarrollar: Beneficio para consumidores y proveedores
Competencia(s)3. Ejecuta propuestas de emprendimiento productivo escolar o comunitario que enfatiza la integración de liderazgo y procesos administrativos y comerciales.
Indicador(es) de logro: 3.1.1.Planifica con equidad de género procesos administrativos de una organización escolar o comunitaria.

2. COMPONENTE METODOLÓGICO

Metodología: Aprendizaje basado en destrezas cognitivas.

los cuatro beneficios que la mercadotecnia centrada en el consumidor aportará a tu negocio

1-Lealtad. Establece conexiones más profundas y significativas con tus clientes adaptando tus mensajes y ofrecimientos a sus necesidades, con lo cual lograrás que sigan volviendo mucho tiempo después de su primera compra.

2- Eficiencia. Invierte en los canales de adquisición, campañas y socios que te ayuden a adquirir clientes de alto valor. Evita los costosos descuentos generalizados, y más bien, usa promociones únicamente cuando sean necesarias. Dirígelas a los clientes correctos y hazlas en el momento preciso durante el ciclo de compra del consumidor.

3- Agilidad. Interactúa con los clientes en el momento adecuado, en la plataforma que sea más relevante para ellos, con el mensaje que tenga mayor probabilidad de resonar en un momento dado en el tiempo. También debes estar atento para reaccionar rápidamente a los cambios en el comportamiento o las preferencias de los clientes.

4- Diferenciación. Destaca en un mercado atestado dejando atrás las ofertas y mensajes genéricos. Mantente presente a través de un enfoque personalizado.

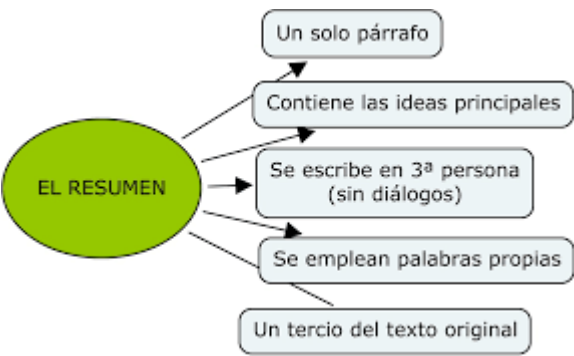
Conoce a tus clientes y diseña tu estrategia de publicidad para brindarles una experiencia que haga memorable la compra de tu producto o servicio.

La atención que le brindes desde la manera en que te dirijas a ellos y lo que les ofrezcas te dará la ventaja competitiva que necesitas para crecer.



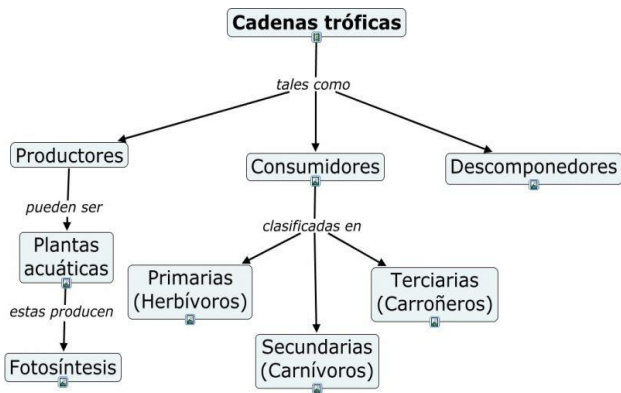
Actividad No. 1

Realice un resumen del contenido.
¿Qué es un resumen? El resumen es una representación abreviada del contenido de un texto, es decir, es un escrito que se construye a partir de otro y consiste en extraer lo que consideramos más importante de un tema.



Actividad No. 2

Realice un mapa conceptual del contenido.



Actividad No. 3

Realice un trifoliar del contenido.



Actividad No. 4

Ya conoce a sus clientes, ahora diseñe su estrategia de publicidad para brindarles una experiencia que haga memorable la compra de tu producto o servicio.

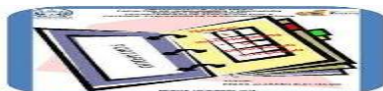


Modalidad. . Se apoyará con la red social WhatsApp , vía telefónica y plataforma del INEEB para la retroalimentación o resolución de dudas e inquietudes acerca de las actividades a realizar

3. COMPONENTE DE EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES

A. Herramienta De Evaluación De Desempeño:

Portafolio. Para ello tiene que elaborar un folder o carpeta en donde archivara cada guía de trabajo que servirá para monitorear el proceso de aprendizaje por el profesor y por el mismo estudiante.



B. Herramienta De Evaluación De Observación: Lista de cotejo (uso exclusivo del docente)

- Sigue las instrucciones del docente
- El resumen es coherente
- Presenta el trabajo en forma y contenido aceptable
- Aplica adecuadamente normas ortográficas
- Utiliza creatividad en los temas.

Mecanismo de Reforzamiento: - Resolución de dudas y acompañamiento de docente por teléfono o WhatsApp (**58288281**) en horario de 7:30 am a 12:30 pm.