

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: Lcda. Nattie Guadalupe Castillo López	No. de Tel. 57015859
Grado: Tercero Básico	Sección: B
Nombre del estudiante:	Clave:
Área: emprendimiento para Productividad (técnicas de comercialización y mercadeo)	
Fecha de aplicación: del 17 al 28 de agosto de 2020	

1. COMPONENTE CURRICULAR

Tema a desarrollar: Comercialización

Competencia

Ejecuta propuestas de emprendimiento productivo escolar o comunitario que enfatizan la integración de liderazgo y procesos administrativos y comerciales.

Indicador de logro:

Evalúa los efectos de la promoción y la publicidad en las ventas de productos elaborados en el establecimiento educativo.

2. COMPONENTE METODOLÓGICO

Metodología: Aprendizaje basado en destrezas cognitivas.

Desarrollo del tema:

¿QUE ES LA COMERCIALIZACION?

"Es más que vender o hacer publicidad"

La comercialización es el conjunto de actividades desarrolladas para facilitar la venta y/o conseguir que el producto llegue finalmente al consumidor.

Siendo el intercambio comercial, la actividad de comprar y vender mercancías entre dos contrayentes, este acto es fundamental en el comercio y tiene un impacto en el mercado de bienes, servicios y la propiedad intelectual.

La comercialización es una práctica muy antigua, en sus comienzos se utilizaba el trueque como una forma de intercambio, para conseguir esos productos a los que no se tenía acceso. Desde la antigüedad hasta nuestro días, la comercialización ha ido evolucionando, y uno de los factores que ha favorecido el comercio, han sido los tratados comerciales.

Las fases de comercialización de un producto

Para comercializar un bien o servicio, el área de marketing y comercial son las responsables de fomentar la demanda y vender los productos a los distintos mercados. Para alcanzar dicho objetivo con éxito, deberán analizar las características de los mercados, la competencia y establecer un **plan de marketing**.

Como se relaciona la comercialización con la producción

Si bien la producción es una actividad económica necesaria, algunas personas exageran su importancia con respecto a la comercialización.

Creer que es solo tener un buen producto, los negocios serán un éxito.

El caso es que *la producción y la comercialización son partes importantes de todo un sistema comercial destinado a suministrar a los consumidores los bienes y servicios que satisfacen sus necesidades*. Al combinar producción y comercialización, se obtienen las cuatro utilidades económicas básica: de forma, de tiempo, de lugar y de posesión, necesarias para satisfacer al consumidor. En este caso **utilidad** significa la capacidad para ofrecer satisfacción a las necesidades humanas. No hay necesidad por satisfacer y por ende no hay utilidad.

La comercialización se ocupa de aquello que los clientes desean, y debería servir de guía para lo que se produce y se ofrece.

Utilidad de posesión significa obtener un producto y tener el derecho de usarlo o consumirlo.

Utilidad de tiempo significa disponer del producto cuando el cliente lo desee.

Utilidad de lugar significa disponer del producto donde el cliente lo desee.

¿Cómo definir la comercialización?

la comercialización es a la vez un conjunto de actividades realizadas por organizaciones, y un proceso social. Se da en dos planos: Micro y Macro. Se utilizan dos definiciones: Microcomercialización y macrocomercialización.

La primera observa a los clientes y a las actividades de las organizaciones individuales que los sirven.

La otra considera ampliamente todo nuestro sistema de producción y distribución.

Actividad No.1

Escribe cual es la importancia de la comercialización

Actividad No.2

Haz un dibujo que represente la comercialización.

Actividad No.3

Investiga 5 palabras nuevas o desconocidas que encuentres en el texto e investigalas en tu diccionario.

Actividad No. 4

Escribe 3 ventajas del comercio en tu contexto.

Modalidad. Se utilizará la red social WhatsApp para la realimentación 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 de aprendizaje.

Instrucciones: Todas las actividades realizadas en hojas adicionales deben ser archivadas en un portafolio elaborado a su creatividad, al cual debe tomarle una fotografía y enviarla junto a las demás fotografías.

B. Herramienta de evaluación de Observación:

Lista de cotejo

(Exclusiva de docentes, no es una actividad para el estudiante)

Aspectos a calificar:

- Sigue los lineamientos dados por el docente
- Logra integrar los temas indicados.
- Utiliza creatividad para la realización de actividades
- Aplica las normas ortográficas
- Utiliza como estímulo visual imágenes y/o procedimientos para representar los conceptos
- Utiliza habilidades de análisis y criterio propio para la realización de actividades.

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