

**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: <b>Lcda. Nattie Guadalupe Castillo López</b>	No. de Tel. <b>57015859</b>
Grado: <b>Tercero Básico</b>	Sección: <b>B</b>
Nombre del estudiante:	Clave:
Área: <b>TECNICAS DE COMERCIALIZACION Y MERCADEO</b>	
Fecha de aplicación: <b>del 03 al 14 de agosto de 2020</b>	

**1. COMPONENTE CURRICULAR**

**Tema a desarrollar: Promoción de ventas**

**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:

### Promoción de ventas

La **promoción de ventas** es una variable de la mezcla de promoción (comunicación comercial), consiste en incentivos de corto plazo, a los consumidores, a los miembros del canal de distribución o a los equipos de ventas, que buscan incrementar la compra o la venta de un producto o servicio.

Igualmente es una herramienta de la mezcla de la promoción **mix** (precio, producto, plaza y promoción) que se emplea para apoyar a la estrategia publicitaria y a las ventas personales; de tal manera que la mezcla comunicacional resulte más efectiva hacia el consumidor. Por todo ello, es imprescindible que los mercadólogos y las personas involucradas en las diferentes actividades de marketing, conozcan en qué consiste la **promoción de ventas**, las características que la distinguen, su nicho de mercado, el target group, los objetivos que persigue y las herramientas que se pueden emplear.

### Herramientas de la promoción de ventas

Existen numerosas herramientas utilizadas en la promoción de ventas, entre otras:

- Muestras: Entrega gratuita y limitada de un producto o servicio para su prueba
- Cupones: Vales certificados que pueden ser utilizados para pagar parte del precio del producto o servicio
- Reembolsos: oferta de devolución de parte del dinero pagado por el producto o servicio. Generalmente en la siguiente compra
- Precio de paquete: Rebaja de precios marcada directamente en el envase o etiqueta
- Premios: Bienes gratuitoGs o a precio reducido que se agregan al producto o servicio base
- Regalos publicitarios: Artículos útiles con la marca o logo del anunciante que se entregan gratuitamente a sus clientes, prospectos o público en general
- Premios a la fidelidad: Premio en dinero, especie o condiciones por el uso habitual de los productos o servicios de una compañía
- Promoción en el lugar de ventas: Exposiciones y demostraciones en el punto de venta
- Descuentos: Reducción del precio de un producto o servicio, válido por un tiempo
- Eventos: Ferias y Convenciones para promocionar y mostrar productos y servicios
- Concursos de venta: concursos entre vendedores o entre miembros del canal
- Asociación de producto: regalar una muestra o un obsequio al cliente que aliente la venta y compra.

### **Actividad No.1**

Lee el texto sobre “Promoción de ventas” en una hoja tamaño carta ilustra (dibuja) cada una de las herramientas de promoción.

### **Actividad No.2**

Realiza un glosario de 10 palabras desconocidas del texto en una hoja tamaño carta.

### **Actividad No.3**

Realiza un mapa de conceptos con las ideas principales del tema.

### **Actividad No. 4**

Escribe 3 ventajas de promocionar las ventas.

**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.