

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: MARZO

Nombre del Director: PEM. LUIS GILBERTO YAX TZUL No. de Tel. 58767600

Docente: Luky Zulema Cacia Alvarado	No. de Tel. 54903922
Grado: Tercero Básico	Sección: A, B y C
Nombre del estudiante:	Clave:
Área: Técnicas de Comercialización	
Fecha de aplicación: del 01 al 12 de Marzo de 2021	

1. COMPONENTE CURRICULAR

Tema a desarrollar: Técnicas de Comercialización

Competencia(s) Utiliza la conceptualización y mercadeo como proceso social y administrativo por medio del cual obtiene lo que necesita a través del intercambio de productos y servicios.

Indicador(es) de logro: Interpreta los conceptos básicos fundamentales de la comercialización y mercado.

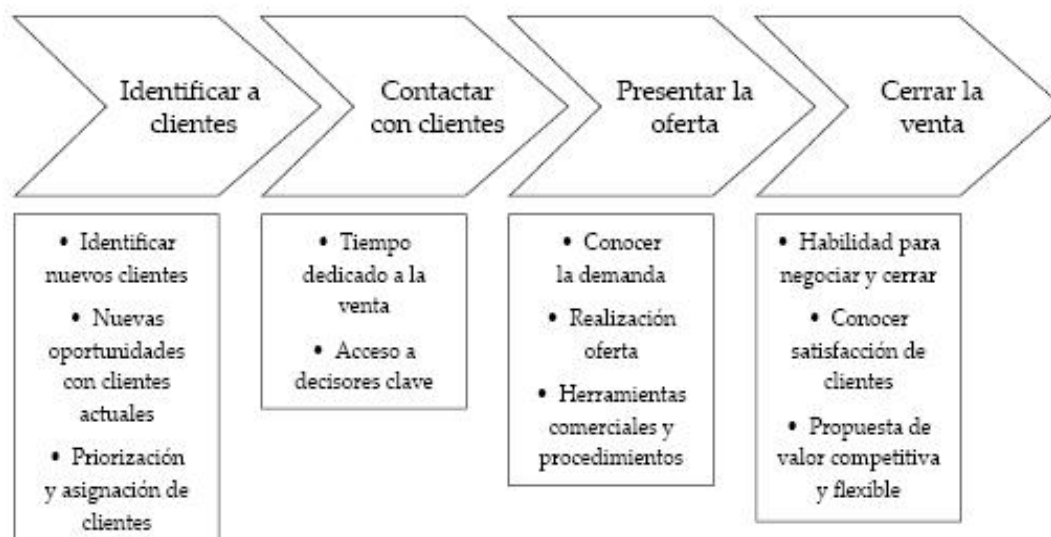
2. COMPONENTE METODOLÓGICO

Metodología: Aprendizaje basado en destrezas cognitivas.

DESARROLLO DEL TEMA: En la actualidad las técnicas de comercialización son herramientas o actividades desarrolladas y presentadas a clientes con los que se da más fácil el proceso de comunicación para poder plantear o establecer una venta específica o un cliente futuro preocupándose siempre por la necesidad de clientes.

Se trata de acciones que se realizan para alcanzar determinados objetivos de marketing como lanzar al mercado un producto nuevo o incrementar la participación o las ventas.

La comercialización de un producto es fundamental para conseguir los resultados deseados en la empresa. Por ello, es necesario diseñar estrategias que nos permitan llegar a obtener nuestras metas. Cuando se habla de estrategias de comercialización o marketing estamos hablando de métodos de comercialización, formas de comercialización o estrategias de mercadeo.



Actividad No. 1: Investiga y redacta en el siguiente espacio en blanco el concepto de MERCADO.

Actividad No. 2: Investiga y redacta en el siguiente espacio en blanco, el concepto de COMERCIALIZACION.

Actividad No. 3: Investiga y redacta en el siguiente espacio en blanco, el concepto de MARKETING.

Actividad No. 4: Según las investigaciones anteriormente realizadas (actividad 1 y 2) redacta un ejemplo de comercialización.

Modalidad. Se utilizará la plataforma SOY INEEB para la publicación de tareas y evaluaciones de los temas. Además, se apoyará con la red social WhatsApp para la realimentación o resolución de dudas e inquietudes acerca de las actividades a realizar, se atenderá por vía telefónica a los alumnos que tienen limitado el uso de internet

3. COMPONENTE DE EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES

A. Herramienta De Evaluación De Desempeño:

Para evaluar el desempeño de cada estudiante, el deberá elaborar un **PORTAFOLIO** (folder o sobre identificado) con todas las tareas dadas anteriormente, que posteriormente se recibirá.

B. Herramienta De Evaluación De Observación:

Para evaluar estaré utilizando una lista de cotejo calificando el desempeño que los alumnos tengan a la hora de realizar las actividades. En el cual se calificaran los siguientes aspectos:

- 1) Aplica normas de ortografía
- 2) El tema es claro y amplio
- 3) El tema es claro y amplio
- 4) El tema es claro y amplio
- 5) Mantiene la idea principal

Mecanismo de Reforzamiento: - Resolución de dudas y acompañamiento de docente por teléfono o WhatsApp (**54903922**) en horario de 7:30 am a 12:30 pm.