



Guía pedagógica y de evaluación del módulo

Manejo de técnicas de venta

Currículum Laboral

Áreas:

Contaduría y Administración, Mantenimiento e Instalación, Electricidad y Electrónica, Tecnología y Transporte

Carreras:

Profesional Técnico-Bachiller en Administración, Asistente directivo, Todas las carreras de Mantenimiento e Instalación, Electricidad, Electrónica y TIC

4º semestre

Editor: Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica

Módulo: Manejo de técnicas de venta.

Áreas: Contaduría y Administración
Mantenimiento e Instalación
Electricidad y Electrónica
Tecnología y Transporte

Carreras: PT-B en Administración, Asistente Directivo, todas las carreras de Mantenimiento e Instalación, Electricidad, Electrónica y TIC.

Semestre: Cuarto.

Horas por semana: 5

Fecha de diseño o actualización: 04 de noviembre de 2024.

Vigencia: a partir de la aprobación de la Junta Directiva y en tanto no se genere un documento que lo actualice.

© Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica

Prohibida la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio, sin autorización por escrito del CONALEP.

Directorio

Rodrigo Alejandro Rojas Navarrete
Dirección General

Hugo Nicolás Pérez González
Secretaría Académica

Patricia Alejandra Bernal Monzón
Dirección de Diseño Curricular

Manejo de técnicas de venta

Contenido

| | Pág. |
|-----------|-----------------------------------|
| I | Guía pedagógica |
| 1 | Descripción 5 |
| 2 | Generalidades pedagógicas 6 |
| 3 | Orientaciones didácticas 8 |
| 4 | Estrategias de aprendizaje 10 |
| 5 | Autonomía didáctica 12 |
| II | Guía de evaluación |
| 6 | Descripción 13 |
| 7 | Tabla de ponderación 15 |
| 8 | Matriz de valoración o rúbrica 16 |

I. Guía pedagógica

1. Descripción

La Guía Pedagógica, es un documento que integra elementos técnico-metodológicos planteados de acuerdo con los principios y lineamientos del **Modelo Académico del CONALEP**, para orientar la práctica educativa del docente y el proceso de aprendizaje en el alumnado en el desarrollo de habilidades previstas en los programas de estudio.

Tomando en consideración el Marco Curricular Común de la Educación Media Superior (MCCEMS) el docente asume el rol de diseñador didáctico, innovador educativo, agente de transformación social, el cual se rige por principios orientadores, acompañando al estudiantado hacia una participación activa que potencialice su desarrollo; identificando los intereses y necesidades de aprendizaje que le lleven a resolver desafíos en su contexto, favoreciendo con ello el modelo de una escuela abierta, que atienda a la diversidad cultural, lingüística, de género, a la interacción entre grupos sociales, la coherencia entre los valores y objetivos de cada módulo.

Considerando al alumnado como protagonista para la transformación social, a través del desarrollo de un pensamiento crítico, analítico y flexible, se busca acercarle elementos de apoyo que le muestren cómo desarrollar **habilidades, conocimientos, actitudes y valores** en un contexto específico. Mediante la guía pedagógica el alumno podrá **autogestionar su aprendizaje** por medio del uso de estrategias flexibles y apropiadas que se puedan transferir y adoptar a nuevas situaciones y contextos, e ir dando seguimiento a sus avances a través de la autoevaluación, la coevaluación y la evaluación formativa.

2. Generalidades pedagógicas

Nuestro modelo académico se fundamenta en una base pedagógica centrada en la teoría constructivista con un enfoque humanista, que reconoce la diversidad local, regional, nacional e internacional; combinado con el nuevo MCCEMS permite mantener una didáctica que apuesta por el desarrollo de la voluntad de aprender y por la conexión entre el contenido teórico y la realidad.

Se pretende fomentar un aprendizaje, situado, profundo y significativo, que promueva la transversalidad mediante el desarrollo de estrategias de enseñanza basadas en proyectos integradores, que articulen los conocimientos con las unidades de aprendizaje y con los recursos socioemocionales, orientando a la formación integral del estudiantado.

El alumnado asume un rol protagónico en el proceso educativo, involucrándose en la resolución de problemas económicos, políticos, sociales y ambientales para contribuir a la construcción de un mundo más justo, pacífico y sostenible, bajo el acompañamiento, orientación y conducción del docente, quien, basándose en su experiencia, buscará combinar estrategias didácticas que incorporen materiales y recursos significativos para el aprendizaje del estudiante.

De acuerdo con lo anterior, se debe considerar que el papel que juega el alumnado y el personal docente en el marco del Modelo Académico del CONALEP tenga, entre otras, las siguientes características:

El alumnado:

- ❖ Gestiona su aprendizaje permanente.
- ❖ Mejora su capacidad para resolver problemas.
- ❖ Trabaja de forma colaborativa.
- ❖ Se comunica asertivamente.
- ❖ Busca información actualizada de fuentes confiables.
- ❖ Construye su conocimiento.
- ❖ Adopta una posición crítica, autónoma y propositiva.
- ❖ Realiza responsablemente los procesos de autoevaluación y coevaluación.
- ❖ Se vuelve agente de transformación social.
- ❖ Actúa con valores y principios éticos.
- ❖ Practica hábitos saludables para el autocuidado.
- ❖ Construye un pensamiento crítico, analítico y flexible.

El personal docente:

- ❖ Considera necesidades e intereses de los estudiantes que propicien la motivación y participación activa.
- ❖ Domina y estructura los saberes para facilitar experiencias de aprendizaje.
- ❖ Planifica los procesos de enseñanza dirigidos al logro de resultados de aprendizaje de manera efectiva, creativa e innovadora aplicado a su contexto.
- ❖ Evalúa los aprendizajes con un enfoque formativo, retroalimentando para la búsqueda de la mejora continua.
- ❖ Construye ambientes para el aprendizaje autónomo y colaborativo.
- ❖ Contribuye a la generación de un ambiente que facilite el desarrollo sano e integral de los estudiantes.
- ❖ Propone proyectos integradores en búsqueda de la transversalidad, para la solución de problemáticas contextuales, vinculadas a la comunidad generando el sentido de la experimentación pedagógica.
- ❖ Utiliza tecnologías de la información y comunicación, tecnologías de aprendizaje y conocimiento, tecnologías del empoderamiento y participación, como recursos didácticos.
- ❖ Agente de transformación social.
- ❖ Participa de forma colaborativa en el trabajo de academias.

3. Orientaciones didácticas

Para el logro del propósito de cada **unidad de aprendizaje** del módulo, se recomienda al personal docente lo siguiente:

- Identificar los componentes básicos de los resultados de aprendizaje para realizar la planeación didáctica, seleccionando actividades pertinentes y contextualizadas, considerando los elementos con los que se puede trabajar el contenido y que promuevan la reflexión, el diálogo y la discusión.
- Plantear el objetivo de cada actividad, asegurando su contextualización de acuerdo con las características de la comunidad, municipio, región y estados, y aplicando métodos y estrategias que favorezcan aprendizajes significativos.
- Abordar conocimientos previos a través de actividades diseñadas para explorar saberes e ideas precedentes, seleccionando aquellas que activen la atención del estudiantado y promuevan la participación.
- Retroalimentar las actividades y trabajos del estudiantado para orientar sobre sus avances y áreas de mejora, promoviendo la coevaluación, autoevaluación y heteroevaluación para favorecer una retroalimentación formativa y asertiva.
- Plantear actividades dirigidas al trabajo directo con la comunidad, como complemento a lo revisado en clase, y fomentar el aprendizaje práctico fuera del aula, incluyendo dinámicas con la comunidad y familiares.
- Aplicar la transversalidad buscando proyectos que se interrelacionen de forma horizontal y vertical basado en el mapa curricular.
- Promover la coevaluación, autoevaluación y heteroevaluación para favorecer la retroalimentación formativa y asertiva
- Crear o mantener un repositorio de información digital donde el estudiantado pueda consultar los materiales necesarios.
- Ajustes razonables: Realizar adaptaciones en las prácticas de instrucción y evaluación para estudiantes con necesidades especiales, eliminando barreras y permitiendo su plena participación.
- Ambiente educativo inclusivo: Fomentar un entorno educativo inclusivo y accesible para todos los estudiantes, asegurando la comunicación efectiva entre docentes, padres y especialistas para atender las necesidades específicas de cada estudiante.
- Promover la transparencia, honestidad y responsabilidad en las acciones cotidianas de los estudiantes, desarrollando su pensamiento crítico a través de debates y análisis éticos.
- Motivar a los estudiantes a participar activamente en la vida comunitaria, comprender sus derechos y deberes, y realizar proyectos que integren principios de derechos humanos y respeto mutuo.

- Igualdad: Mantener y promover una postura que fomente la inclusión y valoración de la diversidad, integrando información sobre igualdad y no discriminación Asegurar entornos educativos inclusivos y seguros, especialmente para mujeres, niñas, adolescentes y personas en situación de vulnerabilidad, impulsando la cultura de paz y respeto en toda la comunidad escolar
- Durante el desarrollo del módulo, se recomienda considerar la Didáctica de la Formación Socioemocional y los acuerdos del MCCEMS, a fin de Integrar en sus prácticas educativas los Recursos Socioemocionales y Ámbitos de la Formación socioemocional del currículum ampliado, enfatizando la formación de estudiantes responsables y comprometidos con su bienestar y el de su comunidad. Los acuerdos se pueden encontrar en las siguientes ligas:
 - Acuerdo número 09/05/24 que modifica el diverso número 09/08/23 por el que se establece y regula el Marco Curricular Común de la Educación Media Superior.
https://sep.gob.mx/work/models/sep1/Resource/26394/1/images/a09_05_24.pdf
 - Acuerdo número 09/08/23 por el que se establece y regula el Marco Curricular Común de la Educación Media Superior.
https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5699835&fecha=25/08/2023#gsc.tab=0
 - Anexo del Acuerdo número 09/08/23 por el que se establece y regula el Marco Curricular Común de la Educación Media Superior. https://www.dof.gob.mx/2023/SEP/ANEXO_ACUERDO_MCCEMS.pdf

4. Estrategias de aprendizaje

Para el desarrollo del resultado de aprendizaje 1.1, se recomienda al alumnado:

- Realizar de forma individual una investigación documental del tema ventas.
- Realizar en equipo un cuadro comparativo acerca de la clasificación de las ventas.
- Realizar en equipo un mapa mental acerca del perfil del vendedor.
- Identificar de manera individual empresas de la localidad que se dediquen a las ventas de bienes o servicios.
- Realizar en forma grupal un periódico mural acerca de las técnicas de ventas.
- Establecer una serie de objetivos particulares que tengas y enlístalos, a partir de esa lista jerarquízalos de acuerdo con la pirámide de Maslow, exponlo frente a grupo
- **Realizar la actividad de evaluación 1.1.1 considerando la rúbrica correspondiente**

Para el desarrollo del resultado de aprendizaje 1.2, se recomienda al alumnado:

- Buscar información en la Web acerca del ciclo de venta, haciendo un resumen de la misma.
- Dramatizar en equipos el ciclo de ventas de un producto.
- Generar en forma grupal una discusión acerca del tema ciclo de ventas.
- Realizar en equipo un comparativo entre productos similares acerca del ciclo de venta de este, utilizando datos, gráficas, imágenes, entre otras.
- Presentar en equipo a sus compañeros de clase el comparativo realizado.
- Debatir y llegar a conclusiones grupales de los temas de la unidad.
- Elabora un cuestionario para obtener información acerca de las necesidades de un cliente, retroalimenten en grupo
- Realizar en equipos de trabajo una dramatización de una situación problemática que pudiera presentarse con un cliente difícil y cómo se resolvería
- **Realizar la actividad de evaluación 1.2.1 considerando la rúbrica correspondiente**

Para el desarrollo del resultado de aprendizaje 2.1, se recomienda al alumnado:

- Buscar en forma individual información acerca del tema seguimiento de las ventas.
- Realizar en equipo un cuadro de necesidades acerca de la relación que tiene el departamento de ventas con los demás departamentos de la empresa.
- Visitar en equipo una empresa dedicada a la comercialización para ver el proceso de atención la relación entre el área de ventas y los demás departamentos de la organización.
- Buscar individualmente videos, documentos, presentaciones en internet referente a la distribución de las ventas dentro de la empresa y compártanlo con sus compañeros.
- Realizar individualmente un resumen de la unidad.
- Analizar la pregunta ¿Por qué compra la gente? a continuación, has un pequeño ensayo del porque crees que exista la necesidad de comprar, toma en cuenta la situación económica de tu localidad, estado y país.
- **Realizar la actividad de evaluación 2.1.1 considerando la rúbrica correspondiente**

Para el desarrollo del resultado de aprendizaje 2.2, se recomienda al alumnado:

- Buscar en forma individual información acerca del tema seguimiento de las ventas.
- Realizar en equipo un cuadro de necesidades acerca de la relación que tiene el departamento de ventas con los demás departamentos de la empresa.
- Visitar en equipo una empresa dedicada a la comercialización para ver el proceso de atención la relación entre el área de ventas y los demás departamentos de la organización.
- Buscar individualmente videos, documentos, presentaciones en internet referente a la distribución de las ventas dentro de la empresa y compártanlo con sus compañeros.
- Realizar individualmente un resumen de la unidad.
- **Realizar la actividad de evaluación 2.2.1 considerando la rúbrica correspondiente**

5. Autonomía didáctica

De acuerdo con el MCCEMS, las y los docentes tienen la facultad de decidir estrategias pedagógicas basadas en el contexto y las necesidades del estudiantado, utilizando el PAEC, las progresiones de aprendizaje, resultados de aprendizaje o competencias laborales, para planificar y retroalimentar los procesos de enseñanza. La flexibilidad permite adaptar estos programas a la diversidad de contextos educativos y características tanto del estudiantado como del personal docente.

Con ello, se reconoce que la función del personal docente implica, ante todo, una labor de investigación y promoción del autoaprendizaje; fomentando actividades que consideren el aprendizaje contextualizado, colaborativo, participativo y lúdico, así como el diálogo, el trabajo en equipo y la utilización pertinente, sostenible y responsable de las tecnologías de la información, comunicación, conocimiento y aprendizaje digital (TICCAD), en los procesos de la vida cotidiana con una perspectiva crítica de los contenidos y materiales disponibles en medios electrónicos, plataformas virtuales y redes sociales.

En este sentido, el personal docente seleccionará y realizará prácticas y actividades transversales que garanticen un mayor desarrollo de aprendizajes y habilidades, basadas en su experiencia, el contexto del grupo, la comunidad y el desempeño del estudiantado, priorizando las corrientes pedagógicas actuales y las tecnologías de información y comunicación (TIC), las tecnologías del aprendizaje y conocimiento (TAC) y las tecnologías del empoderamiento y la participación (TEP) como herramientas de apoyo al proceso de enseñanza – aprendizaje. De igual manera, se espera que el estudiantado asuma su responsabilidad y tome un papel activo en el proceso de desarrollo de habilidades, conocimientos, actitudes y valores que le permitirán ingresar al mundo laboral y participar de manera destacada en la sociedad.

II. Guía de evaluación

6. Descripción

La guía de evaluación es un documento que define el proceso de recolección y valoración de las evidencias requeridas por el módulo desarrollado y tiene el propósito de orientar en la evaluación de las habilidades, conocimientos y actitudes adquiridos por el estudiantado, asociados a los Resultados de Aprendizaje; en donde, además, se describen las técnicas y los instrumentos a utilizar, así como la ponderación de cada actividad de evaluación.

Durante el proceso de enseñanza - aprendizaje es importante considerar tres finalidades de evaluación: diagnóstica, formativa y sumativa.

La **evaluación diagnóstica** nos permite establecer un punto de partida fundamentado en la detección de la situación en la que se encuentran nuestros estudiantes. Permite también establecer vínculos socio-afectivos entre el docente y su grupo. El estudiantado a su vez podrá obtener información sobre los aspectos donde deberá hacer énfasis en su dedicación. El docente podrá identificar intereses, necesidades y características del grupo para orientar adecuadamente sus estrategias. En esta etapa pueden utilizarse mecanismos informales de recopilación de información.

La **evaluación formativa** se realiza durante todo el proceso de aprendizaje del estudiantado, de manera constante, ya sea al finalizar cada actividad de aprendizaje o en la integración de varias de éstas. Tiene como finalidad informar al estudiantado de sus avances con respecto a los aprendizajes que deben alcanzar y advertirle sobre dónde y en qué aspectos tiene debilidades o dificultades para poder regular sus procesos. Aquí se admiten errores, se identifican y se corrigen; es factible trabajar colaborativamente. Asimismo, el personal docente puede asumir nuevas estrategias que contribuyan a mejorar los resultados del grupo, entendiendo que la evaluación es un proceso que construye para retroalimentar y tomar decisiones orientadas a la mejora continua, en distintos rubros.

Finalmente, la **evaluación sumativa** es adoptada básicamente por una función social, ya que mediante ella se asume una acreditación, una promoción, un fracaso escolar, índices de deserción, etc., a través de criterios estandarizados y claramente definidos. Las evidencias se elaboran en forma individual, puesto que se está asignando, convencionalmente, un criterio o valor. Manifiesta la síntesis de los logros obtenidos por ciclo o período escolar.

Con respecto al agente o responsable de llevar a cabo la evaluación, se distinguen tres categorías: la **autoevaluación** que se refiere a la valoración que hace el alumno sobre su propia actuación, lo que le permite reconocer sus posibilidades, limitaciones y cambios necesarios para mejorar su aprendizaje. Los roles de evaluador y evaluado coinciden en la misma persona.

La **coevaluación** es aquella en la que las y los alumnos se evalúan mutuamente, es decir, evaluadores y evaluados intercambian su papel alternativamente; las y los alumnos en conjunto, participan en la valoración de los aprendizajes logrados, ya sea por algunos de sus miembros o del grupo en su conjunto; la coevaluación permite al alumnado y al profesorado:

- Identificar los logros personales y grupales
- Fomentar la participación, reflexión y crítica constructiva ante situaciones de aprendizaje
- Opinar sobre su actuación dentro del grupo
- Desarrollar actitudes que promuevan la integración del grupo
- Mejorar su responsabilidad e identificación con el trabajo
- Emitir juicios valorativos acerca de otros en un ambiente de libertad, compromiso y responsabilidad

La **heteroevaluación** es el tipo de evaluación que con mayor frecuencia se utiliza, donde el docente es quien evalúa, su variante externa, se da cuando agentes no integrantes del proceso enseñanza-aprendizaje son los evaluadores, otorgando cierta objetividad por su no implicación.

En dos rúbricas diferentes de la guía de evaluación se establece un indicador específico para la autoevaluación y coevaluación; a su vez, la heteroevaluación queda establecida en una rúbrica que podría ser evaluada por un experto o docente que no haya impartido el módulo a ese grupo.

Cada uno de los Resultados de Aprendizaje (RA) tiene asignada al menos una actividad de evaluación (AE), a la que se le ha determinado una ponderación con respecto a su complejidad y relevancia. Las ponderaciones de las AE deberán sumar 100%.

7. Tabla de ponderación

La ponderación que se asigna en cada una de las actividades de evaluación se representa en la Tabla de ponderación que, además, contiene los Resultados y Unidades de aprendizaje a las cuales pertenecen. La columna “Actividad de evaluación” indica la codificación asignada a ésta desde el programa de estudios y que a su vez queda vinculada al Sistema de Evaluación Escolar (SAE). Asimismo, la columna “Peso específico”, señala el porcentaje definido para cada actividad; la columna “Peso logrado” es el nivel que la o el alumno alcanzó con base en las evidencias o desempeños demostrados; y la columna “Peso acumulado” se refiere a la suma de los porcentajes alcanzados en las diversas actividades de evaluación a lo largo del ciclo escolar.

| Unidad de aprendizaje | Resultado de Aprendizaje | Actividad de Evaluación | % Peso Específico | % Peso Logrado | % Peso Acumulado |
|--------------------------------------|--|-------------------------|-------------------|----------------|------------------|
| 1. Operación del proceso de ventas | 1.1 Ofrece los productos y servicios de la empresa utilizando las técnicas de venta acordes a las transacciones que se generen | 1.1.1 | 20 | | |
| | 1.2 Proporciona el servicio de venta de acuerdo con los requerimientos del cliente y las políticas de la empresa | 1.2.1 | 35 | | |
| % PESO PARA LA UNIDAD | | | 55 | | |
| 2. Supervisión del proceso de ventas | 2.1 Realiza el seguimiento de las ventas de la empresa basándose en lineamientos y la normatividad de la empresa | 2.1.1 | 25 | | |
| | 2.2 Maneja sistemas de información mediante la captura y consulta de datos | 2.2.1 | 20 | | |
| % PESO PARA LA UNIDAD | | | 45 | | |
| PESO TOTAL DEL MÓDULO | | | 100% | | |

8. Matriz de valoración o rúbrica

Otro elemento que complementa a la Tabla de ponderación es la rúbrica o matriz de valoración, que establece los indicadores y criterios a considerar para evaluar una habilidad, destreza o actitud. Una matriz de valoración o rúbrica es, como su nombre lo indica, una matriz de doble entrada en la cual se establecen, por un lado, los indicadores o aspectos específicos que se deben tomar en cuenta como mínimo indispensable para evaluar si se ha logrado el resultado de aprendizaje esperado y, por otro, los criterios o niveles de calidad o satisfacción alcanzados. En las columnas centrales se describen los criterios que se van a utilizar para evaluar esos indicadores, explicando cuáles son las características de cada uno. Los criterios que se han establecido son:

- ✓ **Excelente**, ha alcanzado el resultado de aprendizaje, además de cumplir con los estándares o requisitos establecidos como necesarios en el logro de la habilidad, destreza o actitud, es decir, va más allá de lo que se solicita como mínimo, aportando elementos adicionales en pro del indicador.
- ✓ **Bueno**, ha alcanzado el resultado de aprendizaje, es decir, cumple con los estándares o requisitos establecidos como necesarios para demostrar el logro de la habilidad, destreza o actitud.
- ✓ **Suficiente**, ha alcanzado el resultado de aprendizaje con áreas de mejora.
- ✓ **Insuficiente**, no ha logrado alcanzar el resultado de aprendizaje.

| | | | | | |
|----------------------------------|--|---------------------------|------------------------------------|---------------------------------|--|
| Siglema: | TVEN-20 | Nombre del módulo: | Manejo de técnicas de venta | Nombre del alumno: | |
| Docente evaluador: | | | | Grupo: | Fecha: |
| Resultado de aprendizaje: | 1.1 Ofrece los productos y servicios de la empresa utilizando las técnicas de venta acordes a las transacciones que se generen | | | Actividad de evaluación: | 1.1.1 Realiza un trabajo escrito acerca del proceso de técnicas de venta |

| INDICADORES | % | C R I T E R I O S | | | |
|--------------------------------|-----------|--|--|---|---|
| | | Excelente | Bueno | Suficiente | Insuficiente |
| Introducción | 20 | Realiza una introducción acerca de las ventas que incluya: • Antecedentes. • Tipos de venta. • Características. Incluye una opinión propia acerca del tema de ventas. | Realiza una introducción acerca de las ventas que incluya: • Antecedentes. • Tipos de venta. • Características. | Omite realizar alguna de las siguientes: Realizar una introducción acerca de las ventas que incluya: • Antecedentes. • Tipos de venta. • Características. | Omite considerar los siguientes elementos: • Antecedentes. • Tipos de venta. • Características. |
| La venta como servicio | 20 | Menciona los elementos que integran a la venta como servicio. • Preventa • Venta. • Postventa. • Reventa. | Menciona los elementos que integran a la venta como servicio. • Preventa • Venta. • Postventa. | Omite alguno de los elementos que integran a la venta como servicio. • Preventa • Venta. • Postventa. | Omite considerar los siguientes elementos: • Preventa • Venta. • Postventa. |
| Clasificación de ventas | 20 | Expone la clasificación de las ventas de productos o servicios. • Mayoreo • Menudeo • Detalle • Sobre producción en serie. • Sobre producción específica. • A comisión – A consignación – Por concurso – Por regiones | Expone la clasificación de las ventas de productos o servicios. • Mayoreo • Menudeo • Detalle • Sobre producción en serie. • Sobre producción específica. • A comisión – A consignación – Por concurso – Por regiones | Omite realizar cualquiera de las siguientes: Exponer la clasificación de las ventas de productos o servicios: • Mayoreo • Menudeo • Detalle • Sobre producción en serie. • Sobre producción específica. • A comisión – A consignación | Omite considerar los siguientes elementos: • Mayoreo • Menudeo • Detalle • Sobre producción en serie. • Sobre producción específica. • A comisión – A consignación – Por concurso – Por regiones – De exportación |

| INDICADORES | % | C R I T E R I O S | | | |
|---|-----------|---|---|--|--|
| | | Excelente | Bueno | Suficiente | Insuficiente |
| | | <ul style="list-style-type: none"> - De exportación - Por mercados específicos | | <ul style="list-style-type: none"> - Por concurso - Por regiones | <ul style="list-style-type: none"> - Por mercados específicos |
| Descripción del área de ventas | 20 | Describe el área de ventas considerando: <ul style="list-style-type: none"> • Perfil del vendedor • Tipos de vendedor • Funciones - Menciona los puestos de mandos medios y operativos dentro del departamento, así como la estructura organizacional del mismo. | Describe el área de ventas considerando: <ul style="list-style-type: none"> • Perfil del vendedor • Tipos de vendedor • Funciones | Omite considerar alguna de las áreas de ventas: <ul style="list-style-type: none"> • Perfil del vendedor • Tipos de vendedor • Funciones | Omite considerar los siguientes elementos: <ul style="list-style-type: none"> • Perfil del vendedor • Tipos de vendedor • Funciones |
| Técnicas de venta | 15 | Incorpora las siguientes técnicas de venta: <ul style="list-style-type: none"> • Venta en tienda • Venta a domicilio • Venta ambulante • <i>Call center</i> o televenta • Directa • Por catálogo • Internet • Telemarketing • Intangibles. - Venta por Internet. | Incorpora las siguientes técnicas de venta: <ul style="list-style-type: none"> • Venta en tienda • Venta a domicilio • Venta ambulante • Call center o televenta • Directa • Por catálogo • Internet • Telemarketing • Intangibles | Omite incorporar alguna de las siguientes técnicas de venta: <ul style="list-style-type: none"> • Venta en tienda • Venta a domicilio • Venta ambulante • <i>Call center</i> o televenta • Directa • Por catálogo. • Internet • Telemarketing • Intangibles | Omite considerar los siguientes elementos: <ul style="list-style-type: none"> • Venta en tienda • Venta a domicilio • Venta ambulante • Call center o televenta • Directa • Por catálogo • Internet • Telemarketing • Intangibles |
| Presentación escrita y aspectos actitudinales (AUTOEVALUACIÓN) | 5 | Contiene una portada con los siguientes datos: <ul style="list-style-type: none"> - Nombre del alumno - Fecha de entrega - Título del proyecto • Muestra responsabilidad al entregar el trabajo en la fecha estipulada y considerando las reglas ortográficas y de sintaxis. | Contiene una portada con los siguientes datos: <ul style="list-style-type: none"> - Nombre del alumno - Fecha de entrega - Título del proyecto • Muestra responsabilidad al entregar el trabajo en la fecha estipulada y considerando las reglas ortográficas y de sintaxis. | Omite incluir una portada con los siguientes datos: <ul style="list-style-type: none"> - Nombre del alumno. - Fecha de entrega. - Título de del proyecto • Omite mostrar responsabilidad al entregar el trabajo en la fecha estipulada y considerando las reglas ortográficas y de sintaxis. | Omite considerar los siguientes elementos: <ul style="list-style-type: none"> - Nombre del alumno - Fecha de entrega - Título del proyecto • Muestra responsabilidad al entregar el trabajo en la fecha estipulada y considerando las reglas ortográficas y de sintaxis. |

| INDICADORES | % | CRITERIOS | | | |
|-------------|------------|--|---|---|---|
| | | Excelente | Bueno | Suficiente | Insuficiente |
| | | <ul style="list-style-type: none"> Muestra organización al presentar el trabajo engargolado. – Realiza una presentación gráfica del trabajo. | <ul style="list-style-type: none"> Muestra organización al presentar el trabajo engargolado. | <ul style="list-style-type: none"> Omite mostrar organización al presentar el trabajo engargolado. | <ul style="list-style-type: none"> Muestra organización al presentar el trabajo engargolado. |
| | 100 | | | | |

| | | | | | |
|----------------------------------|--|---------------------------|------------------------------------|---------------------------------|---|
| Siglema: | TVEN-20 | Nombre del módulo: | Manejo de técnicas de venta | Nombre del alumno: | |
| Docente evaluador: | | | | Grupo: | Fecha: |
| Resultado de aprendizaje: | 1.2 Proporciona el servicio de venta de acuerdo con los requerimientos del cliente y las políticas de la empresa | | | Actividad de evaluación: | 1.2.1 Elabora una propuesta para la venta de un producto. |

| INDICADORES | % | CRITERIOS | | | |
|--|----|---|--|--|--|
| | | Excelente | Bueno | Suficiente | Insuficiente |
| Análisis del ciclo de vida de los productos | 20 | Define las siguientes etapas del ciclo de vida de un producto: • Introducción al mercado • Crecimiento. • Madurez • Declive – Incluye gráfica del ciclo de vida de un producto. | Define las siguientes etapas del ciclo de vida de un producto: • Introducción al mercado • Crecimiento. • Madurez • Declive | Omite alguna de las siguientes etapas del ciclo de vida de un producto: • Introducción al mercado • Crecimiento. • Madurez • Declive | Omite considerar los siguientes elementos: • Introducción al mercado • Crecimiento. • Madurez • Declive |
| Generación del ciclo de venta | 30 | Define la gestión de venta acorde a los siguientes elementos: • Publicidad • Presupuestos para promoción • Precio • Distribución Define ampliamente el producto a comercializar debido a que la gestión de venta no es igual para todos los productos. | Define la gestión de venta acorde a los siguientes elementos: • Publicidad • Presupuestos para promoción • Precio • Distribución | Omite en la definición alguno de los siguientes aspectos: Publicidad • Presupuestos para promoción • Precio • Distribución | Omite considerar los siguientes elementos: • Publicidad • Presupuestos para promoción • Precio • Distribución |
| Prolongación del ciclo de venta | 30 | Expone lo siguiente: • Relanzamiento – Cambio de fórmula. – Cambio de características. – Notable mejora de la calidad. | Expone lo siguiente: • Relanzamiento – Cambio de fórmula. – Cambio de características. – Notable mejora de la calidad. | Omite exponer alguno de los siguientes puntos: • Relanzamiento – Cambio de fórmula. – Cambio de características. – Notable mejora de la calidad. | Omite considerar los siguientes elementos: • Relanzamiento – Cambio de fórmula. – Cambio de características. – Notable mejora de la calidad. |

| INDICADORES | % | CRITERIOS | | | |
|---------------------------------|------------|--|--|---|--|
| | | Excelente | Bueno | Suficiente | Insuficiente |
| | | <ul style="list-style-type: none"> - Importantes y nuevas ventajas competitivas. • Prolongación de la fase de madurez - Incrementar la frecuencia. de compra de los clientes - Promover nuevos hábitos de consumo. | <ul style="list-style-type: none"> - Importantes y nuevas ventajas competitivas | <ul style="list-style-type: none"> - Importantes y nuevas ventajas competitivas. | <ul style="list-style-type: none"> - Importantes y nuevas ventajas competitivas. |
| Presentación escrita | 10 | <p>La propuesta contiene una portada con los siguientes datos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nombre del alumno - Fecha de entrega - Título del proyecto • Considera las reglas ortográficas y de sintaxis. • Realiza una presentación gráfica del trabajo. | <p>La propuesta contiene una portada con los siguientes datos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nombre del alumno. - Fecha de entrega. - Título del proyecto. • Considera las reglas ortográficas y de sintaxis. | <p>Omite realizar la portada con alguno de los siguientes datos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nombre del alumno. - Fecha de entrega. - Título del proyecto • Omite las reglas ortográficas y/o de sintaxis. | <p>Omite considerar los siguientes elementos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nombre del alumno - Fecha de entrega - Título del proyecto • Considera las reglas ortográficas y de sintaxis. |
| Desempeño (COEVALUACIÓN) | 10 | <p>El alumno muestra interés durante la elaboración del trabajo solicitado, presenta los ejercicios, actividades y tareas en tiempo solicitado. Siempre de forma correcta</p> | <p>Presenta los ejercicios, actividades y tareas en tiempo, en la mayoría de las ocasiones realizado de forma correcta.</p> | <p>Suele presentar los ejercicios, actividades y tareas en tiempo y forma. Entre un 50% y 60% de las ocasiones de forma correcta.</p> | <p>Omite presentar los ejercicios, actividades y tareas en tiempo y forma. Casi siempre lo hace de forma incorrecta.</p> |
| | 100 | | | | |

| | | | | | |
|----------------------------------|---|---------------------------|------------------------------------|---------------------------------|--|
| Siglema: | TVEN-20 | Nombre del módulo: | Manejo de técnicas de venta | Nombre del alumno: | |
| Docente evaluador: | | | | Grupo: | Fecha: |
| Resultado de aprendizaje: | 2.1 Realiza el seguimiento de las ventas de la empresa basándose en lineamientos y la normatividad de la empresa. | | | Actividad de evaluación: | 2.1.1 Elabora una lista de cotejo para realizar el seguimiento de la venta de un producto. |

| INDICADORES | % | CRITERIOS | | | |
|--|----|---|---|---|--|
| | | Excelente | Bueno | Suficiente | Insuficiente |
| Satisfacción del cliente | 20 | Considera todos los elementos de manera concreta y detallada: <ul style="list-style-type: none"> Entrega del producto Calidad del producto | Describe parcialmente los siguientes elementos: <ul style="list-style-type: none"> Entrega del producto Calidad del producto | Omite alguno de los siguientes elementos: <ul style="list-style-type: none"> Entrega del producto Calidad del producto | Omite considerar los siguientes elementos: <ul style="list-style-type: none"> Entrega del producto Calidad del producto |
| Control de la organización de ventas | 25 | Considera todos los elementos de manera concreta y detallada: <ul style="list-style-type: none"> Sistemas de información Fuerza de ventas Desempeño del vendedor Toma de acciones correctivas Recompensa | Describe parcialmente los siguientes elementos: <ul style="list-style-type: none"> Sistemas de información Fuerza de ventas Desempeño del vendedor Toma de acciones correctivas Recompensa | Omite alguno de los siguientes elementos: <ul style="list-style-type: none"> Sistemas de información Fuerza de ventas Desempeño del vendedor Toma de acciones correctivas Recompensa | Omite considerar los siguientes elementos: <ul style="list-style-type: none"> Sistemas de información Fuerza de ventas Desempeño del vendedor Toma de acciones correctivas Recompensa |
| Relación del departamento de ventas con las otras áreas de la empresa | 15 | Considera todos los elementos de manera concreta y detallada: <ul style="list-style-type: none"> Investigación y desarrollo Ingeniería Compras | Describe parcialmente los siguientes elementos: <ul style="list-style-type: none"> Investigación y desarrollo Ingeniería Compras Fabricación | Omite alguno de los siguientes elementos: <ul style="list-style-type: none"> Investigación y desarrollo Ingeniería Compras Fabricación | Omite considerar los siguientes elementos: <ul style="list-style-type: none"> Investigación y desarrollo Ingeniería Compras Fabricación |

| INDICADORES | % | C R I T E R I O S | | | |
|----------------------------------|------------|---|---|---|--|
| | | Excelente | Bueno | Suficiente | Insuficiente |
| | | <ul style="list-style-type: none"> • Fabricación • Finanzas • Contabilidad • Crédito | <ul style="list-style-type: none"> • Finanzas • Contabilidad • Crédito | <ul style="list-style-type: none"> • Finanzas • Contabilidad • Crédito | <ul style="list-style-type: none"> • Finanzas • Contabilidad • Crédito |
| Distribución del producto | 15 | Considera todos los elementos de manera concreta y detallada: <ul style="list-style-type: none"> • Integración de los canales de distribución • Distribución física | Describe parcialmente los siguientes elementos: <ul style="list-style-type: none"> • Integración de los canales de distribución • Distribución física | Omite alguno de los siguientes elementos: <ul style="list-style-type: none"> • Integración de los canales de distribución • Distribución física | Omite considerar los siguientes elementos: <ul style="list-style-type: none"> • Integración de los canales de distribución • Distribución física |
| Lista de cotejo | 15 | Todos los elementos están incluidos y son precisos. La lista de cotejo es fácil de usar y entender. La lista de cotejo es útil y eficaz para su propósito. | Falta uno o dos elementos menores. La lista de cotejo es algo fácil de usar, pero podría mejorarse. La lista de cotejo es algo útil, pero podría mejorarse. | Falta más de dos elementos menores. La lista de cotejo es algo difícil de usar. La lista de cotejo es algo útil, pero con limitaciones. | Faltan varios elementos esenciales. La lista de cotejo es muy difícil de usar. La lista de cotejo no es muy útil. |
| Desempeño | 10 | El alumno muestra interés durante la elaboración del trabajo solicitado, presenta los ejercicios, actividades y tareas en tiempo solicitado. Siempre de forma correcta | Presenta los ejercicios, actividades y tareas en tiempo, en la mayoría de las ocasiones realizado de forma correcta. | Suele presentar los ejercicios, actividades y tareas en tiempo y forma. Entre un 50% y 60% de las ocasiones de forma correcta. | Omite presentar los ejercicios, actividades y tareas en tiempo y forma. Casi siempre lo hace de forma incorrecta. |
| | 100 | | | | |

| | | | | | |
|----------------------------------|--|---------------------------|------------------------------------|---------------------------------|--|
| Siglema: | TVEN-20 | Nombre del módulo: | Manejo de técnicas de venta | Nombre del alumno: | |
| Docente evaluador: | | | | Grupo: | Fecha: |
| Resultado de aprendizaje: | 2.2 Maneja sistemas de información mediante la captura y consulta de datos. | | | Actividad de evaluación: | 2.2.1 Elabora reportes de ventas e informe de conclusiones. (HETEROEVALUACIÓN) |

| INDICADORES | % | CRITERIOS | | | |
|--------------------------------|-----------|---|--|--|---|
| | | Excelente | Bueno | Suficiente | Insuficiente |
| Generación de reportes | 45 | Genera en un sistema de información los siguientes reportes <ul style="list-style-type: none"> • Presupuestos • Pedidos • Salida • Facturas • Genera un reporte exclusivo y detallado para la gerencia. | Genera en un sistema de información los siguientes reportes <ul style="list-style-type: none"> • Presupuestos • Pedidos • Salida • Facturas | Omite alguno de los siguientes reportes: <ul style="list-style-type: none"> • Presupuestos. • Pedidos • Salida • Facturas | Omite considerar los siguientes elementos: <ul style="list-style-type: none"> • Presupuestos • Pedidos • Salida • Facturas |
| Informe de conclusiones | 45 | Contiene una portada con los siguientes datos: <ul style="list-style-type: none"> - Nombre del alumno - Grado, grupo y carrera - Fecha de entrega - Título del proyecto • Incluye un índice y una introducción o presentación del contenido. <ul style="list-style-type: none"> • Realiza las conclusiones de por lo menos una cuartilla. • Realiza una presentación gráfica del trabajo. | Contiene una portada con los siguientes datos: <ul style="list-style-type: none"> - Nombre del alumno - Grado, grupo y carrera - Fecha de entrega - Título del proyecto • Incluye un índice y una introducción o presentación del contenido. <ul style="list-style-type: none"> • Realiza las conclusiones de por lo menos una cuartilla. | Omite realizar una portada con los siguientes datos: <ul style="list-style-type: none"> - Nombre del alumno - Grado, grupo y carrera - Fecha de entrega - Título del proyecto • Incluye un índice y una introducción o presentación del contenido. <ul style="list-style-type: none"> • Realiza las conclusiones de por lo menos una cuartilla. | Omite considerar los siguientes elementos: <ul style="list-style-type: none"> - Nombre del alumno - Grado, grupo y carrera - Fecha de entrega - Título del proyecto • Incluye un índice y una introducción o presentación del contenido. <ul style="list-style-type: none"> • Realiza las conclusiones de por lo menos una cuartilla. • Realiza una presentación gráfica del trabajo. |
| Desempeño | 10 | <ul style="list-style-type: none"> • Muestra perseverancia al aprovechar los errores marcados en actividades previas para mejorar su trabajo | <ul style="list-style-type: none"> • Muestra perseverancia al aprovechar los errores marcados en actividades previas para mejorar su trabajo | Omite realizar cualquiera de los siguientes aspectos: <ul style="list-style-type: none"> • Muestra perseverancia al aprovechar los errores marcados en actividades | Omite considerar los siguientes elementos: <ul style="list-style-type: none"> • Muestra perseverancia al aprovechar los errores marcados en |

| INDICADORES | % | C R I T E R I O S | | | |
|-------------|------------|--|--|--|--|
| | | Excelente | Bueno | Suficiente | Insuficiente |
| | | <ul style="list-style-type: none"> • Busca soluciones a los problemas que le presentan. • Prevé estrategias para alcanzar sus objetivos. • Muestra organización y responsabilidad al entregar su trabajo en la fecha establecida por el Docente. • Entrega el trabajo cuidando aspectos de limpieza y orden. • Participa en la conservación de la higiene en el aula. | <ul style="list-style-type: none"> • Busca soluciones a los problemas que le presentan. • Prevé estrategias para alcanzar sus objetivos. • Muestra organización y responsabilidad al entregar su trabajo en la fecha establecida por el Docente. • Entrega el trabajo cuidando aspectos de limpieza y orden. | <ul style="list-style-type: none"> • Busca soluciones a los problemas que le presentan. • Prevé estrategias para alcanzar sus objetivos. • Muestra organización y responsabilidad al entregar su trabajo en la fecha establecida por el Docente. • Entrega el trabajo cuidando aspectos de limpieza y orden. | <ul style="list-style-type: none"> • Busca soluciones a los problemas que le presentan. • Prevé estrategias para alcanzar sus objetivos. • Muestra organización y responsabilidad al entregar su trabajo en la fecha establecida por el Docente. • Entrega el trabajo cuidando aspectos de limpieza y orden. • Participa en la conservación de la higiene en el aula. |
| | 100 | | | | |