

PLANEACIÓN DOCENTE

Plantel: Tlajomulco Santa Fe	Parcial :	2	Planeación por:	Sesión	Tema	X	Parcial
Docente: Lic. Martha Olivia Orozco Valerio			Semestre: 4		Horas-Clase total de aplicación: 49 horas		
Asignatura: 1.- Aplica el cierre de la cadena de suministro de manera personalizada en establecimientos de comercio al por menor.			Ciclo escolar: febrero –Julio 2020				
Campo disciplinar:			Fecha tentativa de aplicación: Marzo a Mayo del 2020				
Componente: Profesional			Grupos, turno y carrera de aplicación: 1, matutino, PGA				
Apoya en la gestión de los requerimientos del cliente.							
Propósito de la asignatura:							
El estudiante conoce y domina el producto y/o servicio que vende, capta la atención del cliente y cierra las ventas.							
Asignaturas transversales: Finanzas, compras, economía, administración, costos, contabilidad, sociología, emprendimiento							

Act.	Estrategia	Método:	Nivel de asimilación	Tipo de evaluación
1	Preguntas literales	Explicativo- Ilustrativo	Conocimiento- Comprensión	Diagnóstica-predictiva- autoevaluación
2	Cuadro comparativo	Explicativo- Ilustrativo	Conocimiento- Comprensión	Formativa-Heteroevaluación
3	Exposición docente	Explicativo- Ilustrativo	Conocimiento-Comprensión	Formativa- Explorativa - Autoevaluación
4	Mapa cognitivo	Búsqueda Parcial o Heurística	Conocimiento-Comprensión	Formativa- Heteroevaluación
5	Análisis de la información	Explicativo- Ilustrativo	Conocimiento-Comprensión	Formativa- personalizada-Heteroevaluación

6	Exposición docente	Explicativo- Ilustrativo	Conocimiento-Comprensión	Formativa- Orientada-Autoevaluación
7	Exhibición	Explicativo- Ilustrativo	Conocimiento- Comprensión	Formativa- reguladora- coevaluación.
8	Exposición Docente	Explicativo- Ilustrativo	Conocimiento- Comprensión	Formativa- orientadora -Autoevaluación
9	Practica guiada	Explicativo- Ilustrativo	Conocimiento- comprensión	personalizada- Heteroevaluación
10	Clase magistral (resumen)	Explicativo – Ilustrativo	Conocimiento- Comprensión	Formativa- autoevaluación
11	Practica demostrativa	Explicativo – Ilustrativo	Conocimiento- Comprensión	Formativa- orientada-Heteroevaluación
12	Realizar mapa cognitivo	Explicativo – Ilustrativo	Conocimiento- Comprensión	personalizada- Heteroevaluación
13	Organizador grafico	Explicativo – Ilustrativo	Conocimiento- Comprensión	personalizada- Heteroevaluación
14	Proyecto Integrador	Explicativo – Ilustrativo	Conocimiento- Comprensión	Sumativa- Integradora
15	Preguntas literales	Explicativo – Ilustrativo	Conocimiento- Comprensión	Sumativa-acreditativa

Actividades 1			
Apertura	Fecha de inicio de la actividad: marzo 2020		Fecha de término de la Actividad:
	Docente	Alumnos	Observaciones y avance de aplicación
	El docente hace una evaluación diagnostica del grupo mediante preguntas literales a los alumnos sobre lo que entienden por producto y servicio; respuestas que deberán ser descritas en media cuartilla por	Los alumnos contestan las preguntas y realizan algunos ejemplos.	Se realizó el cuestionario.

cuestionamiento, donde tendrá que dar su definición, características, usos, ejemplos, etc.		
Evidencia de producto o desempeño: Preguntas contestadas y cuartilla resumen		
Instrumento de evaluación: Rubrica de Evaluación		Ponderación: 5
Actividades 2		
Fecha de inicio de la actividad:		Fecha de término de la Actividad:
Docente	Alumnos	Observaciones y avance de aplicación
El docente dará la instrucción a los alumnos de elaborar un cuadro PNI (Positivo, Negativo, Interesante) con referencia a los productos y/o servicios que se consumen en nuestra sociedad. Solicita que reflexionen sobre características como, durabilidad, calidad, precio, lugar donde los adquieren, imagen, usos, impacto ambiental, etc.	El alumno relaciona los pro y contra de la comercialización de bienes y servicios, además de sus intereses.	Se realiza el grafico de etapa del proceso de ventas.
Evidencia de producto o desempeño: Cuadro PNI		
Instrumento de evaluación: Lista de cotejo		Ponderación: 5
Actividad 3		
Fecha de inicio de la actividad:		Fecha de término de la Actividad:
Docente	Alumnos	Observaciones y avance de aplicación
El docente realiza una exposición de lo que es un producto, su clasificación, así como los que es un servicio y las características inherentes que poseen, se sugiere que el docente lleve al salón de clase distintos productos para que los alumnos puedan observar la diferencia entre uno y otro.	El alumno realiza un resumen después de que escucha la exposición magistral, el docente les proporciona dos recursos de lo expuesto, para al final entregarlo.	

ENVIA UN DOCUMENTO EN PDF DEL PRODUCTO		
Evidencia de producto o desempeño: Resumen		
	Instrumento de evaluación: Lista de Asistencia	Ponderación: 5

Actividades 4		
Fecha de inicio de la actividad:	Fecha de término de la Actividad:	O b s e r v a c i o n e s y a v
Do ce nte	Alumnos	

		a n c e d e a p l i c a c i ó n
El docente induce al alumno a investigar sobre	El alumno realiza un mapa cognitivo del tema.	E l m a p a q u e s e d e s a r

la definición de producto y cómo es que se clasifica, y con base en la información reunida, el		rol de las empresas
--	--	---------------------

al
mn
o
rea
liza
ra
un
ma
pa
cog
niti
vo,
en
el
qu
e
pla
sm
e
los
c
ont
eni
dos
del
te
ma
.

**Evidencia de producto o desempeño:
organizador grafico**

Instrumento de evaluación: Rubrica de evaluación		P o n d e r a c i ó n : 5
Fec ha de inici o de la acti vida d:	Fecha de término de la Actividad:	
Do ce nte	Alumnos	
		O b s e r v a c i

		o n e s y a v a n c e d e a p l i c a c i ó n
El docente pide al alumno	El alumno elabora un cuadro comparativo de lo que es un producto y servicio	a l a l u m n o q

qu e a nali ce la info rm aci ón qu e inv esti go y la co mp are con la qu e el doc ent e exp uso ; ent onc es		u e p a r a l a s i g u i e n t e c l a s e l l e v e a l s a l
---	--	--

co mpl em ent e la info rm aci ón ela bor an do un cua dro co mp ara tivo do nd e  mu est ren las dife ren cia s		ó n 3 p r o d u c t o s d e c o n s u m o , p r e f e r e n t e
--	--	--

similitudes entre un producto y un servicio.		mentalmente que tiene ganancia en sus casas a donde iguafino
--	--	--

			r m a , p o d e r a d q u i r i l o s s e g ú n s u s p o s i
--	--	--	---

			b i l i d a d e s . S e l e s d a r e t r o a l i m e n t a c
--	--	--	---

			d o n i n c a p i è n l a s d i f e r e n c i a s y s i m i l
--	--	--	---

		i t u d e s d e e s t o s c o n c e p t o s .
	Evidencia de producto o desempeño: resumen Instrumento de evaluación: lista de cotejo	P o n d e r a

		c i ó n : 5
Actividad 6		
Fec ha de inici o de la acti vida d:	Fecha de término de la Actividad:	
Do ce nte	Alumnos	O b s e r v a c i o n e s y

		a v a n c e d e a p l i c a c i ó n
El docente pide a los alumnos se reúnan	Los alumnos realizan un resumen y ejemplos de ciclo de vida del producto e identifican un producto real en que etapa se encuentra haciéndolo más significativo en su contexto social.	R e a l i z a n u n m a p a

en cua rtet os y qu e s oci alic en con sus co mp añ ero s a cer ca de los pro duc to qu e traj ero n al sal ón		c o n c e p t u a l
--	--	--

de cla se, les pid e qu e trat en de de i de ntifi car el tipo de pro duc to al qu e per ten ece , sus car act erí		
--	--	--

stic as, etc. , qu e sirv a de rep aso par a lo ant es vist o. Se les req ue re par a sig ue nte cla se, ma teri al y		
--	--	--

recursos para exposición. El docente realiza una exc las e magisterial sobre el ciclo de vida		
--	--	--

de los productos, da un a definición de cada una de las etapas y complementa con ejemplos.	
--	--

Evidencia de producto o desempeño: Resumen del producto
--

Instrumento de evaluación: Lista de cotejo y de asistencia		P o n d e r a c i ó n : c u a l i t a t i v a
Fec ha de inici o de la acti	Fecha de término de la Actividad:	

vida d:		
Do ce nte	Alumnos	O b s e r v a c i o n e s y a v a n c e d e a p l i c a c i

		ó n
El doc ent e pid e a los alu mn os qu e ide ntifi qu en en qu é eta pa del cicl o de vid a se enc ue	Exponen los alumnos el tipo de producto seleccionado con su argumentación y explicará la etapa de cómo se encuentra ese producto, además de poner un cartel publicitario para serlo más significativo.	S e l e s d a i n f o r m a c i ó n d e c a d a e t a p a d

entr an los pro duc tos qu e tien en por cua rtet o, y qu e sus ten ten o arg um ent en su dec isió n, un a vez an		e l c i c l o d e v i d a d e l p r o d u c t o . A s í m i
---	--	--

aliz ad o y lleg ad o a un acu erd o, el eq uip o ✕e xpo ndr á a sus de má s co mp añ ero s, sus pro duc tos y		s m o s e a p l i c a c o m o r e t r o a l i m e n t a c i ó n
---	--	--

e xpli car a en qu é eta pa del cicl o de vid a se enc ue ntr a, co mpl em ent án dos e de c art ele s		u n c u a d r o c o m p a r a t i v o .
---	--	--

par a su exp osi ció n.		
Evidencia de producto o desempeño: Presentación de su exposición		
	Instrumento de evaluación: Rubrica anexo 5	P o n d e r a c i ó n : 5

Actividad 8		
Fecha de inicio de la actividad:		Fecha de término de la Actividad:
Docente	Alumnos	Observaciones y avance de aplicación
El docente presenta una clase magisterial sobre los componentes básicos de un producto, tales como: La Marca y La etiqueta, sus componentes, sus funciones, sus objetivos, colores, tipos de etiqueta, modos de uso, etc. Dando ejemplos de marcas reconocidas para que los alumnos se ubiquen en el contexto más fácilmente.	Se le pide a los alumnos que la siguiente clase, traigan consigo 3 etiquetas de cualquier producto, para localizar en ella los elementos que la componen	El alumno expone la marca, y su innovación
Evidencia de producto o desempeño: lista de asistencia y etiquetas.		
Instrumento de evaluación: Lista de asistencia		Ponderación: 15
Actividad 9		
Fecha de inicio de la actividad:		Fecha de término de la Actividad: 20 al 24 de abril
Docente	Alumnos	Observaciones y avance de aplicación
El docente explica la practica guiada lo que se va desarrollar. Se solicita elaborar la práctica guiada anexada, donde se muestran las indicaciones a considerar para la elaboración de la misma, se puede hacer de forma escrita en hojas blancas y excelente presentación y ortografía. En el punto 1 donde eliges el punto a vender dibujarlo, en el 2 hacer una descripción del producto. En el apartado de las preguntas generar mínimo 10 considerando las 2 últimas	El alumno realiza la practica guiada 1, referente al desarrollo de marcas y etiquetas.	

D
e
s
a
r
r
o
l
l
o

	como de reflexión por si se logra o no la venta. Enviar las fotos del documento.	
	Evidencia de producto o desempeño: practica guiada	
	Instrumento de evaluación: lista de cotejo	Ponderación: 10

Actividad 10			
Desarrollo	Fecha de inicio de la actividad:		Fecha de término de la Actividad: 20 al 24 de abril
	Docente	Alumnos	Observaciones y avance de aplicación
	El docente sube un libro respecto a los componentes básicos de un producto, Envase, Empaque y embalaje (tipos de envase, materiales, funciones, etc.)	Se solicita a los alumnos la elaboración de un diagrama de llaves donde plasmen lo más importante de estos temas. Subir el diagrama a la plataforma.	
	Evidencia de producto o desempeño: Diagrama de llaves		
	Instrumento de evaluación: lista de cotejo o de asistencia		Ponderación: 10
	Actividad 11		
	Fecha de inicio de la actividad:		Fecha de término de la Actividad: 20 al 24 de abril
	Docente	Alumnos	Observaciones y avance de aplicación
	Elaborar un mapa cognitivo tipo sol en hojas blancas donde plasme las funciones y características de la mercadotecnia. Subir la foto del mapa cognitivo.	Elaborar un mapa cognitivo tipo sol en hojas blancas donde plasme las funciones y características de la mercadotecnia. Subir la foto del mapa cognitivo.	
	Evidencia de producto o desempeño: Mapa tipo sol		

Instrumento de evaluación: RUBRICA	Ponderación: 10
---	------------------------

Actividad 13		
Fecha de inicio de la actividad:		Fecha de término de la Actividad: 20 al 24 de abril
Docente	Alumnos	Observaciones y avance de aplicación
En base al tema de la mezcla de la mercadotecnia estudiado con anterioridad solicita una cartulina donde plasmen información de 4 productos con su respectivo precio, promoción, producto y plaza.	El alumno selecciona 4 productos diferentes que encuentre en el mercado; a cada uno de estos deberá desglosar la mezcla de mercadotecnia y organizar la información en una cartulina dividida en cuatro partes. Este desglose significa desarrollar las estrategias de precio, promociones, producto y plaza. Subir la foto de la cartulina a la plataforma para su revisión.	
Evidencia de producto o desempeño: cartulina y organizador grafico		
Instrumento de evaluación: lista de cotejo		Ponderación: 5

D e s a	Actividades 14		
	Fecha de inicio de la actividad:		Fecha de término de la Actividad: 27 de abril al 01 de mayo
	Docente	Alumnos	Observaciones y avance de aplicación

r r o l l o	El docente solicita la elaboración de la práctica anexa		El alumno desarrolla la práctica de manera individual puede ser a mano o en digital y lo envía al docente.	
	Evidencia de producto o desempeño: Práctica Integradora			
	Instrumento de evaluación: Rubrica			Ponderación:
	Actividad 15			
	Fecha de inicio de la actividad:		Fecha de término de la Actividad: 4 al 8 de mayo	
	Docente	Alumnos		Observaciones y avance de aplicación
	El docente aplica el examen en plataforma	El alumno elabora el examen		
	Evidencia de producto o desempeño: Examen escrito			Fecha de término de la Actividad: 04 al 08 de mayo
Instrumento de evaluación: No aplica			Ponderación: 10	

Recursos y materiales
<p>Calculadora, hojas tabulares, lápiz, borrador, sacapuntas, hojas blancas.</p> <p>Bibliografía complementaria</p> <p>MERCADOTECNIA Claudio Maubert Viveros, Editorial Trillas</p>

MERCADOTECNIA BÁSICA
Juan José Huerta Mata
Ruth MaríaZubilaga Alva
Eduardo RodríguezPérez
Diana Marcela Romo Villaseñor
Editorial Umbral

ELABORÓ

Nombre y Firma
Lic. Martha Olivia Orozco Valerio
Docente

REVISÓ

Nombre y Firma
Lic. Juan Vizcarra
Coordinador Académico

Fecha de elaboración:

Fecha de revisión:
