

	INSTITUCIÓN EDUCATIVA JUAN DE DIOS CARVAJAL	Código FP 67
	FORMATO PARA ELABORACIÓN DE MÓDULOS	01-07-2020

MÓDULO No 1			
FECHA: DEL 25 DE ENERO AL 12 DE MARZO DE 2021			
Área o Asignatura: EMPRESARIADO	Grados: 7°3	Intensidad Semanal: 1	Periodo: 1
Docente(s): LINA MARCELA LEDESMA			
<b>Fecha de entrega:</b> <b>Actividad 1: febrero 15</b>			
Contacto del/los docentes(s): Asesoría sincrónicas en los días establecidos por medio de la plataforma meet Grupo de WhatsApp Correo para inquietudes : <a href="mailto:inquietudes2121@gmail.com">inquietudes2121@gmail.com</a> Envío de actividades : <a href="mailto:tecnocarvajal@gmail.com">tecnocarvajal@gmail.com</a>			
<b><u>OBSERVACIONES: RESPETAR LOS HORARIOS ESTABLECIDOS DE ATENCIÓN.</u></b>			
<b>Horarios y forma de atención del/los docentes(s):</b>  <b>Estudiantes : durante las asesorías programadas</b> <b>Padres de familia : Lunes 2-3:30 pm</b> <b>Miércoles: 2- 3:30 pm</b> <b>Para padres con dificultades en la tarde Jueves de 9-10 am</b>			
<b>Competencias a trabajar en este módulo:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Identifica innovaciones e inventos y los ubica en el contexto histórico, analizando su impacto.</li> <li>Identifica los conceptos de emprendimiento y empresa con los beneficios que estos generan a nivel personal y social..</li> </ul>			
<b>Introducción:</b> A través de este módulo podrás trabajar con base la trayectoria temática que tienes disponible en la malla curricular; con el fin de que en casa puedas adelantar un proceso de aprendizaje articulado a los criterios institucionales, recuerda que tienes disponibles recursos en internet y las herramientas que los profesores te referimos en este documento.			
			
<b>Teoría:</b>			

## EL CONCEPTO DE EMPRESA

Una empresa es una organización o institución dedicada a actividades o persección de fines económicos o comerciales para satisfacer las necesidades de bienes o servicios de la sociedad.



### El mercado

Un mercado se compone de un conjunto de personas con necesidades por satisfacer, y dinero y voluntad para gastarlo, localizadas en un área geográfica o sector en donde también existen empresas o negocios que satisfacen sus necesidades o deseos particulares, lo que los lleva a establecer una relación de intercambio, generalmente de dinero por bienes o servicios.

El cliente

El cliente es una persona que invierte o gasta



Por ejemplo, tu familia es cliente de la tienda en donde le venden pan, leche y huevos. Es cliente del supermercado o del almacén de zapatos y de ropa; también es cliente de la compañía que le brinda el servicio de telefonía celular, entre otros.

Clientes externos e internos

Los clientes externos son aquellos que compran en una empresa o negocio y desarrollan una relación con base en el producto o servicio que se les vende.

una cantidad de dinero en la consecución de un bien o de un servicio. Estos bienes y servicios son ofrecidos por empresas o personas en un contexto denominado mercado. En

general todas las personas son clientes, consumidores o usuarios de algo o de alguien, pues siempre compran productos o utilizan servicios.

*“Para una empresa o negocio, el cliente es la persona más importante, por lo que resulta primordial atender sus necesidades y demandas, lo cual garantiza, entre otros, su fidelidad”*

### Clientes, según la satisfacción

De acuerdo con el grado de satisfacción, los clientes pueden clasificarse en altamente satisfechos, satisfechos e insatisfechos

**Los clientes altamente satisfechos** son aquellos que sienten que sus compras cumplen plenamente sus expectativas, incluso más allá de lo que esperaban. Los clientes satisfechos son los que sienten que el producto o servicio que compraron cumple justamente con sus expectativas esperadas. Los clientes insatisfechos son quienes sienten que el producto o servicio adquirido no cumple con sus expectativas.

### Cientes fieles e infieles

El cliente fiel es aquel que a través del tiempo permanece leal a una marca, a un producto, a un servicio o a una determinada empresa o almacén.

El cliente infiel cambia constantemente de empresa debido a múltiples factores como el precio, la calidad del producto, el tipo de atención recibido o simple mente porque piensan que debe darse una oportunidad para intentar y probar otras opciones con otras empresas y otros productos.

El concepto de fidelidad se relaciona con el de satisfacción como la consecuencia final y fundamental de la permanencia o no de los clientes con las empresas y con los productos o servicios que compran.

En este punto cabe la pregunta: ¿qué es o en qué consiste la satisfacción de las personas?

Parece ser que la satisfacción es un sentimiento que se origina en la percepción, agradable o desagradable, de las experiencias personales que a todos les suceden según afecten los sentidos y los pensamientos, es decir, lo que es grato a tus ojos (lo visual), a tus oídos (lo auditivo), o a tu manera de sentir (lo kinestésico), a través de los cinco sentidos: olores, colores, sabores, sonidos y experiencias sensoriales

### Cientes actuales y potenciales

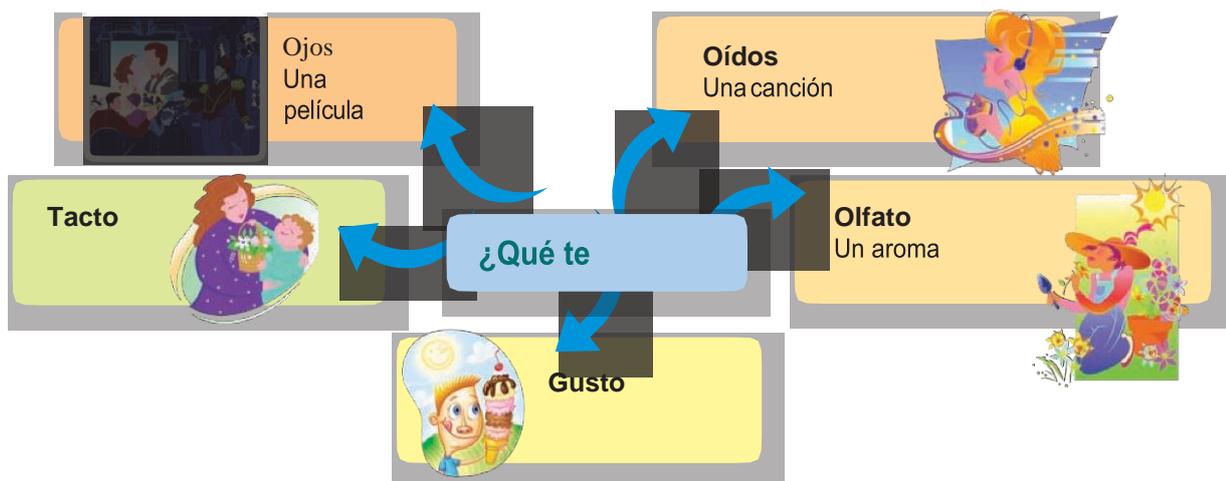
Los clientes también se pueden clasificar según la relación que tengan con la empresa; dicha relación puede ser actual (en el presente), es decir, los que compran hoy, o puede ser potencial, es decir, aquellos que no siendo clientes pueden llegar a serlo.

### Cientes activos e inactivos

Si se tiene en cuenta la frecuencia de compra, existen clientes que mantienen una periodicidad y fidelidad a la empresa o negocio; a éstos se les llama activos. Hay otros clientes cuyos períodos de compra son irregulares y, por lo tanto, en ocasiones compran, en otras van a la competencia, o sencillamente no se mantienen fieles a la empresa; estos clientes se llaman inactivos.

### Experiencias de satisfacción

Cada persona tiene unos gustos determinados, lo cual depende de factores como las experiencias vividas, las capacidades desarrolladas y hasta el énfasis que se haga en un determinado órgano de los sentidos. Cuando compras un producto o un servicio pasa igual; éste te causa satisfacción o insatisfacción



**Indaga en tu familia cuál es el supermercado en el que con mayor frecuencia hacen las compras.  
Identifica cinco razones que justifiquen esa tendencia  
Realiza un sondeo de mercado a 3 familiares y pregunta:**

Qué marcas de productos conoces?

¿Cuál es tu marca favorita?

¿Qué te gusta de esta marca? ¿Existen otras marcas que ofrecen el mismo producto?

¿Qué es lo que menos te gusta de estos de productos?

¿Qué sabor te gustaría que se ofreciera?

¿El precio cumple con sus expectativas?

¿Se encuentra fácilmente en el mercado?

**Teniendo en cuenta esta información, elabora una breve conclusión sobre cuáles son los principales factores a tener en cuenta a la hora de adquirir un producto.**

-Elige un producto y realiza de manera creativa una campaña publicitaria que invite al consumo o compra de este, debes tener en cuenta toda la información sobre ese producto como materiales , población que beneficia etc (puede usar todo tipo de herramientas incluso aplicaciones como Tik tok )  
**Valor 10%**

**Modo de envío:**

- fotografía
- Escaneado (incluso desde el celular si tiene buena resolución )
- Archivo
- Pdf
- **Crear carpeta en google Drive**

**TODO DEBIDAMENTE MARCADO**

- [tecnocarvajal@gmail.com](mailto:tecnocarvajal@gmail.com)
- Asunto : Nombre Completo
- Mensaje : Módulo-Actividad

**El correo tiene la función de RESPUESTA AUTOMATICA para confirmar que recibió el trabajo .**

**Evaluación:**

Para este 2021 se deberá tener en cuenta:

1. Durante Las asesorías sincrónicas se trabajarán temas propios del área incluyendo actividades del módulo, serán participativas y evaluadas por parte del docente.
2. Los estudiantes con dificultades de conectividad se enviarán videos,material de apoyo para la solución de las actividades (en caso de ser necesario)
3. Solución adecuada y en el tiempo estipulado de los módulos.
4. **Se realizarán talleres, actividades, exámenes online**
5. **Todo debidamente marcado, fotos claras**

**PROCESO DE AUTOEVALUACIÓN DE TRABAJO CON MÓDULOS**

<b>EJE A EVALUAR</b>	<b>CRITERIO DE EVALUACIÓN</b>	<b>SUPERIOR</b>	<b>ALTO</b>	<b>BÁSICO</b>	<b>BAJO</b>
<b>Responsabilidad e Interés</b>	Leí toda la información del módulo.				
	Realicé las actividades teniendo en cuenta un horario				
	Realicé las actividades completas y en el tiempo establecido				
	Seguí atentamente las instrucciones de cada actividad				
	Hice preguntas a un adulto cuando no comprendí algo				
<b>Académico</b>	Estudie todos los temas propuestos				
	Desarrolle cada una de las actividades propuestas				
	Hice uso de la estética para la realización de trabajos				
<b>Sobre el módulo</b>	El contenido fue interesante y entretenido				
	Los temas incluidos me aportaron como persona				
	El contenido fue de fácil comprensión				
<b>Mi opinión sobre el trabajo realizado y sugerencias:</b>					
<b>Bibliografía</b>					
<a href="https://es.wikipedia.org/wiki/Empresa">https://es.wikipedia.org/wiki/Empresa</a>					