

EVIDENCIAS DE LA UNIDAD I

MATERIA : DIRECCION COMERCIAL Y ESTREATEGIA DE NEGOCIACIÓN

classroom.google.com/w/Njg4NDA2MDg4MjE2/t/all

EXPOSICIÓN

/50

Conocimiento y preparación del tema

/20

Demuestra dominio del tema al momento de exponer

Excelente 20 puntos	En desarrollo 10 puntos	Deficiente 5 puntos
Demuestra solvencia y confianza al expresar sus conocimientos, presentando información clara y pertinente para el desarrollo del tema	Demuestra poco conocimiento del tema	Demuestra falta de conocimiento del tema

Expresión de un punto de vista personal

/20

Emite en la exposición su punto de vista

Excelente 20 puntos	En desarrollo 10 puntos	Deficiente 2 puntos
Argumenta sus ideas a partir de conocimientos válidos sobre el tema elegido, así como el	Argumenta sus ideas a partir de conocimientos válidos sobre el tema, aunque no logra sostener	Ofrece ideas inadecuadas respecto al tema de la exposición

classroom.google.com/w/Njg4NDA2MDg4MjE2/t/all

Estructura y orden

/5

La exposición demuestra un orden y estructura adecuada

Excelente 5 puntos	En desarrollo 3 puntos	Deficiente 0 puntos
Ofrece una exposición altamente organizada, respetando los tiempos establecidos	Ofrece una exposición organizada de manera adecuada, aunque sin terminar en el tiempo establecido y dejando algunas ideas sueltas	Ofrece una exposición desorganizada, confusa y sin usar el tiempo adecuado

Uso formal del lenguaje

/5

Utiliza un lenguaje adecuado

Excelente 5 puntos	En desarrollo 3 puntos	Deficiente 0 puntos
Establece permanente contacto con el público a través del dominio de un registro lingüístico adecuado, un buen tono de voz	Establece cierto contacto con el público mediante la intención de mantener un registro adecuado y un buen tono de voz	Expresa ideas incoherentes, sin establecer un mínimo contacto con el público

← → ↻ classroom.google.com/g/tg/Njg4NDA2MDg4MjE2/NzU1MTA0MjkwNjY1#u=Mzg0NDgyNTcxODgw&t=f ☆ ⬇️ ⓘ ⋮

EXPOSICIÓN ⓘ ⓘ

C CARVAJAL BAPO YOALI ESPERANZA 50/50 < >

Devolver ▾

EXPOSICION-UNIDAD1.pdf Abrir con

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS Tuxtla

INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Dirección comercial

Y ESTRATÉGICA DE NEGOCIACIÓN

NOMBRE DE LA MAESTRA: IRMA DE JESUS HERNANDEZ RUIZ

INTEGRANTES:

MIRIAM XOLO XOLO

YADIRA JIMENEZ POLITO

YOALI ESPERANZA CARVAJAL BAPO

ESTHEFANIA PÉREZ HERNÁNDEZ

EDGAR DE JESUS CARBAL FICAROLA

Página 1 de 10

Archivos

Entregada el 25 feb a las 16:10

Ver historial

EXPOSICION-UNID...

Calificación

50/50

Rúbrica 50/50

Conocimie... 20/20

← → ↻ classroom.google.com/g/tg/Njg4NDA2MDg4MjE2/NzU1MTA0MjkwNjY1#u=Mzg0NDgyNTcxODgw&t=f ☆ ⬇️ ⓘ ⋮

EXPOSICIÓN ⓘ ⓘ

C CARVAJAL BAPO YOALI ESPERANZA 50/50 < >

Devolver ▾

EXPOSICION-UNIDAD1.pdf Abrir con

ROLES DE EQUIPO

ESTHEFANIA DIRECTORA COMERCIAL

EDGAR RESPONSABLE DE VENTAS

YADIRA RESPONSABLE DE MARKETING

Página 3 de 10

Archivos

Entregada el 25 feb a las 16:10

Ver historial

EXPOSICION-UNID...

Calificación

50/50

Rúbrica 50/50

Conocimie... 20/20

classroom.google.com/g/tg/Njg4NDA2MDg4MjE2/NzU1MTA0MjkwNjY1#u=Mzg0NDgyNTcxODgw&t=f

EXPOSICIÓN

CARVAJAL BAPO YOALI ESPERANZA 50/50

Devolver

EXPOSICION-UNIDAD1.pdf

Abrir con

PROPUESTAS de valor

- **Calidad a Precios Accesibles:** Ofrecemos joyas de alta calidad a precios más bajos que las grandes marcas, permitiendo a nuestros clientes obtener productos de lujo sin pagar precios elevados.
- **Variedad de Productos:** Disponemos de una amplia gama de joyas, desde diseños clásicos hasta los más modernos, siempre alineados con las últimas tendencias de moda.

DIFERENCIACIÓN FRENTE a la competencia

- **Marcas Reconocidas:** Revendemos productos de marcas confiables y de buena reputación, lo que garantiza durabilidad y diseño de calidad, brindando a nuestros clientes una experiencia de compra segura.
- **Facilidad de Compra:** Contamos con un proceso de compra rápido y sencillo, con opciones de pago seguras en línea y envíos rápidos, para una experiencia de compra conveniente.

Página 6 de 10

Archivos

Entregada el 25 feb a las 16:10

Ver historial

EXPOSICION-UNID...

Calificación

50/50

Rúbrica

50/50

Conocimie... 20/20

docs.google.com/forms/d/1uOXSBVYjGsHhuCO5xiUawobiGKJg0Vouo1WtBBHt4hl/edit

Blank Quiz

Publicado

Preguntas Respuestas 14 Configuración Puntos totales: 20

EXAMEN UNIDAD 1 DIRECCIÓN COMERCIAL Y ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

B I U G X

Da respuesta a los siguientes cuestionamientos, seleccionando una respuesta por cada pregunta

Correo *

Correo válido

Este formulario registra los correos. [Cambiar configuración](#)

¿Cuál de las siguientes afirmaciones describe mejor la función principal de la dirección comercial?

☐ Administrar los recursos financieros de la empresa.

☐ Coordinar y supervisar las actividades del equipo de ventas para alcanzar los objetivos de marketing.

docs.google.com/forms/d/1uOXSBVyJGsHhuCO5xiUawobiGKJg0Vouo1WtB8Ht4hl/edit

Blank Quiz

Preguntas Respuestas 14 Configuración Puntos totales: 20

¿Cuál de las siguientes afirmaciones describe mejor la función principal de la dirección comercial?

- ☐ Administrar los recursos financieros de la empresa.
- ☐ Supervisar y coordinar las actividades del equipo de ventas para alcanzar los objetivos de marketing.
- ☐ Diseñar los productos de la empresa.

¿Cuál de las siguientes NO es una responsabilidad clave de la dirección comercial?

- ☐ Planificar estrategias de venta.
- ☐ Identificar nuevas oportunidades de mercado.
- ☐ Diseñar procesos de manufactura.

docs.google.com/forms/d/1uOXSBVyJGsHhuCO5xiUawobiGKJg0Vouo1WtB8Ht4hl/edit

Blank Quiz

Preguntas Respuestas 14 Configuración Puntos totales: 20

El análisis PESTEL se utiliza para estudiar:

- ☐ Las características internas de la empresa.
- ☐ Los competidores directos del mercado.
- ☐ Los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales que afectan el entorno.
- ☐ El nivel de satisfacción del cliente.

¿Qué tipo de entorno analiza los cambios en las preferencias de los consumidores y sus comportamientos?

- ☐ Entorno político.
- ☐ Entorno social.

docs.google.com/forms/d/1uOXSBVyJGsHhuCOSxiUawobiGKJg0Vouo1Wt8Bht4h/edit#responses

Blank Quiz

Preguntas Respuestas 14 Configuración Puntos totales: 20

Correo electrónico	Puntuación / 20	Puntuación de la puntuación
211u0548@alumno.itssat.edu.mx	20	20 feb 10:54
211u0319@alumno.itssat.edu.mx	20	20 feb 10:59
211u0354@alumno.itssat.edu.mx	20	20 feb 12:52
211u0332@alumno.itssat.edu.mx	20	20 feb 13:11
211u0363@alumno.itssat.edu.mx	20	20 feb 15:24
211u0343@alumno.itssat.edu.mx	20	20 feb 18:59
211u0336@alumno.itssat.edu.mx	20	20 feb 20:31

classroom.google.com/w/Njg4NDA2MDg4MjE2/t/all

INVESTIGACION

/30

Portada /3

La investigación debe de tener una portada con los elementos solicitados

Excelente 3 puntos La portada contiene: nombre de la institución educativa, nombre de la materia, tema de investigación, nombre del alumno, carrera, semestre, grupo	Deficiente 0 puntos No presenta portada
---	---

Introducción /3

Da una idea al lector del tema que se aborda en la investigación

Excelente 3 puntos La introducción es clara y precisa y consta de una cuartilla	Básico 1 punto Tiene una breve introducción de la investigación pero no es clara ni precisa	Insuficiente 0 puntos No incluye introducción
---	---	---

Contenido

/15

Describe el contenido de la investigación

Excelente 15 puntos

Se presentan y explican de manera clara y completa al menos 3 metodologías relevantes

Básico 7 puntos

Se presentan y explican 2 metodologías relevantes

Insuficiente 0 puntos

Se presentan 1-2 metodologías, pero con explicaciones superficiales

Ortografía y puntuación

/3

La investigación es presentada sin errores ortográficos y gramaticales

Excelente 3 puntos

No hay errores ortográficos ni gramaticales

Satisfactorio 2 puntos

Presenta tres errores ortográficos o gramaticales

Insuficiente 0 puntos

Presenta mas de cuatro faltas de ortografía y/o errores gramaticales

Conclusión

/4

Debe describir una conclusión derivada del tema investigado

Excelente 4 puntos

Sintetiza brevemente los puntos mas relevantes, aportando los conocimientos adquiridos en la investigación

Satisfactorio 2 puntos

Sintetiza brevemente los puntos mas relevantes, no aporta los conocimientos adquiridos en la investigación

Insatisfactorio 0 puntos

No presenta conclusión

Bibliográfica

/2

Cita la bibliografía utilizada

Excelente 2 puntos

Todas las fuentes de información están documentadas

Insuficiente 0 puntos

No presenta bibliografía

classroom.google.com/g/tg/Njg4NDA2MDg4MjE2/Njg4NDA2MDg4MjQ5#u=Mzg0NDgyNTcxODgw&t=f

INVESTIGACIÓN

CARVAJAL BAPO YOALI ESPERANZA 30/30

Devolver

ANALISIS DEL ENTORNO DEL MARKETING.pdf

Abrir con

INTRODUCCION

En el mundo empresarial actual, las organizaciones operan en un entorno dinámico y constantemente cambiante, donde las variables externas pueden tener un impacto significativo en su desempeño. En este contexto, la dirección comercial y la estrategia de negociación deben ser acompañadas por un análisis detallado del entorno de marketing, con el fin de identificar tanto las oportunidades como las amenazas que puedan surgir.

El entorno del marketing es un ecosistema complejo y dinámico que abarca todos los factores que pueden influir en la capacidad de una empresa para servir a sus clientes. Desde las tendencias económicas y sociales, hasta los avances tecnológicos y las acciones de la competencia, el entorno del marketing presenta tanto oportunidades como desafíos que las empresas deben comprender para tener éxito.

Página 2 de 7

Archivos

Entregada el 17 feb a las 23:40

Ver historial

ANALISIS DEL ENT...

Calificación

30/30

Rúbrica

30/30

Portada 3/3

classroom.google.com/g/tg/Njg4NDA2MDg4MjE2/Njg4NDA2MDg4MjQ5#u=Mzg0NDgyNTcxODgw&t=f

INVESTIGACIÓN

CARVAJAL BAPO YOALI ESPERANZA 30/30

Devolver

ANALISIS DEL ENTORNO DEL MARKETING.pdf

Abrir con

El **análisis del entorno de una empresa** es una herramienta especialmente útil a la hora de elaborar cualquier estrategia de marketing, ya que ayuda a establecer cuál es la posibilidad de crecimiento real de esta mediante el estudio de toda una serie de factores que influyen en ella. Ese estudio, tanto del contexto interno como del externo, determinará también cuáles son sus debilidades, es decir, aquellos aspectos negativos que pueden impedir la consecución de los objetivos marcados.

El entorno engloba todas aquellas cuestiones que están fuera de la empresa y que influyen directa o indirectamente en su actividad. Por lo tanto, la empresa no puede controlarlas.

El entorno tampoco es estático sino todo lo contrario, puede cambiar con el tiempo y esos cambios están rodeados de incertidumbre. Por ejemplo:

- Una crisis económica puede traer consigo una modificación en las medidas fiscales.
- Un cambio de gobierno puede suponer un cambio en la legislación.
- Una comunidad puede cambiar de idea y comenzar una campaña en su territorio.

Página 13 de 17

Archivos

Entregada el 17 feb a las 23:40

Ver historial

ANALISIS DEL ENT...

Calificación

30/30

Rúbrica

30/30

Portada 3/3