

ESTUDIANTE _____ GRUPO _____

	INSTITUCIÓN EDUCATIVA FE Y ALEGRÍA SAN JOSÉ				
	ESTRATEGIAS DE APOYO				
	COMPLEMENTARIAS		PLAN DE MEJORAMIENTO	X	PROMOCIÓN ANTICIPADA
DOCENTE	ALEXADEL PILAR GARCIA				
ÁREA	EMPREDIMIENTO			PERÍODO	2
GRADO	QUINTO	FECHA DE ENVÍO	6 DE AGOSTO del 2025		
<p>Estimado estudiante de Fe y Alegría San José, la actividad programada en este formato deberá ser realizada pensando en tu formación personal y en el desarrollo de tus competencias. Presentar el taller con los puntos aquí señalados es parte obligatoria del proceso, que consiste en la presentación de una evaluación escrita equivalente al 100% de la nota de recuperación. La evaluación será programada desde Coordinación.</p>					
ACTIVIDAD	Taller		Evaluación escrita 100 %		
Fecha de entrega	EL DIA QUE SE PRESENTE AL PLAN MEJORAMIENTO		EL DIA QUE SE PRESENTE AL PLAN MEJORAMIENTO		
TALLER					

PARA TENER EN CUENTA
PRESENTAR EL TALLER RESUELTO EN HOJAS DE BLOCK

CONSULTAR

1. ¿QUÉ SIGNIFICA SOÑAR EN EMPREDIMIENTO?
2. IMAGINA Y ESCRIBE ALGO QUE QUISIERAS EMPRENDER Y EN EL CUAL TU MISMO O ALGUIEN TE PONDRÍAS LIMITACIONES
3. ¿QUÉ CREES QUE HUBIERA PASADO SI ESA LIMITANTE NO HUBIERA EXISTIDO?
4. PIENSA CUÁL ES TU SUEÑO MAS GRANDE, LO QUE TE GUSTARIA HACER EN UN FUTURO, CUAL S TU META
5. Y ARGUMENTACIÓN EN LAS VENTAS EN UN PROCESO DE VENTA ¿QUÉ ES LA PRESENTACIÓN
6. ¿QUÉ SIGNIFICA SERVICIO AL CLIENTE?
7. EXPLICA COMO SE EXHIBEN LOS PRODUCTOS Y LAS TÉCNICAS DE COLOCACIÓN DE LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA.
8. ¿QUÉ FACTORES TOMAN EN CUENTA LOS CLIENTES DE UN PUNTON DE VENTA?
9. DIBUJA Y COLOREA CON UN EJEMPLO DE EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS EN VENTA-