



**INSTITUCIÓN EDUCATIVA LA PRESENTACIÓN
2024**

| PERÍODO | ÁREA Y/O ASIGNATURA | GRADO |
|---------|--------------------------------|--------|
| 2 | Emprendimiento (Media-Técnica) | Once A |

| LOGRO | INDICADORES DE DESEMPEÑO | CONTENIDOS |
|--|--|---|
| A través de clases magistrales, lecturas, consultas, debates, y ejercicios escriturales, comprender las particularidades, herramientas y estrategias de las ventas por chat. | 1. Analisis de las particularidades de las ventas por internet. 2. Reflexión sobre las particularidades de las ventas por chat. 3. Comprensión de los presupuestos, procedimientos, herramientas y estrategias de la ingeniería de las ventas por chat. 4. Proyección de los propios guiones y estrategias de ventas por chat con miras al propio emprendimiento. | “Véndelo todo chateando” (Juanma Gaviria); metodología exitosa de ventas; el arte de vendes; conexión con los clientes; C-Commerce; E-Commerce; guiones de ventas; chat-bots. |

**AUTOCONTROL DE ESTRATEGIAS EVALUATIVAS
Y ACTIVIDADES DE APOYO**

| FECHA | ESTRATEGIAS EVALUATIVAS | VALORACIÓN | |
|-------|--|--------------|-------------|
| | | Cuantitativa | Cualitativa |
| | Seguimiento 75% | | |
| | Evaluación programada 20% | | |
| | Autoevaluación 5% | | |
| | DEFINITIVA DEL PERIODO | | |
| | DEFINITIVA DEL PERIODO CON ACT. APOYO: | | |



**INSTITUCIÓN EDUCATIVA LA PRESENTACIÓN
2024**

| PERÍODO | ÁREA Y/O ASIGNATURA | GRADO |
|---------|--------------------------------|--------|
| 2 | Emprendimiento (Media-Técnica) | Once A |

| LOGRO | INDICADORES DE DESEMPEÑO | CONTENIDOS |
|--|--|---|
| A través de clases magistrales, lecturas, consultas, debates, y ejercicios escriturales, comprender las particularidades, herramientas y estrategias de las ventas por chat. | 1. Analisis de las particularidades de las ventas por internet. 2. Reflexión sobre las particularidades de las ventas por chat. 3. Comprensión de los presupuestos, procedimientos, herramientas y estrategias de la ingeniería de las ventas por chat. 4. Proyección de los propios guiones y estrategias de ventas por chat con miras al propio emprendimiento. | “Véndelo todo chateando” (Juanma Gaviria); metodología exitosa de ventas; el arte de vendes; conexión con los clientes; C-Commerce; E-Commerce; guiones de ventas; chat-bots. |

**AUTOCONTROL DE ESTRATEGIAS EVALUATIVAS
Y ACTIVIDADES DE APOYO**

| FECHA | ESTRATEGIAS EVALUATIVAS | VALORACIÓN | |
|-------|--|--------------|-------------|
| | | Cuantitativa | Cualitativa |
| | Seguimiento 75% | | |
| | Evaluación programada 20% | | |
| | Autoevaluación | | |
| | DEFINITIVA DEL PERIODO | | |
| | DEFINITIVA DEL PERÍODO CON ACT. APOYO: | | |