

INSTITUCION EDUCATIVA MIGUEL DE CERVANTES SAAVEDRA

GRADO: 4°

AÑO: 2021

DOCENTE: EDNA PATRICIA GARCÍA CRISTANCHO

PERIODO: 1

AREA:

LUDICA EMPRESARIAL

FECHA DE INICIO: 26 DE ABRIL

FECHA

FINAL: 14 DE MAYO

**FIN EN MENTE:** Reconoce mediante texto informativo, videos y actividades la política emprendedora y lo que se necesita para que un proyecto funcione para con el fin de aplicarlo al proyecto estudiantil.

### MOTIVACION

Bendecido día padres y estudiantes espero se encuentren muy bien deseándoles una excelente semana de estudio en casa, como siempre con gran compromiso y dedicación con todas las actividades propuestas para el logro de nuestro fin en mente.



### EXPLICACION

#### ¿QUE ES LA POLÍTICA EMPRENDEDORA?

Es una de las vías para hacer operativo el proyecto emprendedor se refuerza la participación y el compromiso del personal, esta proporciona la orientación precisa para que los ejecutivos y mandos intermedios elaboren planes concretos de acción que permitan alcanzar los objetivos, esta debe ser simple y fácilmente comprensible para que sea entendida sin dificultad.

## MIREMOS UN EJEMPLO:

El proyecto emprendedor mi vaquita siempre proporcionará productos de calidad y a precios razonables, colaborará con el medio ambiente y la salud de la comunidad.



para que funcione muy bien debe tener personas competitivas, una de esas personas es la que se encarga de vender y promocionar los artículos que se producen o los servicios que se prestan, a esta persona se le llama vendedor.

Observa el comportamiento del vendedor y el consumidor en el siguiente video

<https://www.youtube.com/watch?v=BLLOpv18htM>

**VENDEDOR:** es aquella persona que tiene como encargo la venta de los productos o servicios de un proyecto. según el sector o la cultura del proyecto, puede recibir diferentes nombres: agente comercial, representante, ejecutivo de cuenta, ejecutivo de ventas etc.

### PERFIL DE UN VENDEDOR:

DEBE TENER CIERTAS ACTITUDES Y CIERTAS HABILIDADES:

**ACTITUDES POSITIVAS:** compromiso, determinación, entusiasmo, paciencia, dinamismo, sinceridad, responsabilidad, coraje, honradez.

**HABILIDADES:** Saber escuchar, tener buena memoria, ser creativo, tener espíritu de equipo, facilidad de palabra, habilidad para encontrar clientes.



### EL COMPRADOR O CONSUMIDOR:

Es la persona u organización que demanda bienes o servicios proporcionados por el productor o proveedor, es decir es un agente económico con una serie de necesidades y deseos que cuenta con dinero disponible para la compra de mercados y productos.



## ACTIVIDADES

consulto la política de mi colegio la escribo en la guía, la comento con mis profesores y compañeros

---

---

---

Escribo la política de mi proyecto emprendedor y la socializo en clase.

---

---

---

Consulta la política emprendedora de una empresa de mi ciudad y la escribo.

---

---

---

¿Has visto alguna vez un vendedor, qué cosas vendía?

---

---

¿Cómo ofrecía las cosas que vendía, alguien le compró?

---

---

¿Te gustaría vender algo, que te gustaría vender?

---

---

¿Cómo lo harías?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

¿Alguna vez has sido comprador?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

¿Qué compras comúnmente?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Realiza una lista de las cosas que desearías comprar.

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Dibuja una escena donde este un comprador y un vendedor



Las anteriores actividades deben ser desarrolladas en el cuaderno y luego enviadas antes de la fecha de cierre. ¡Éxitos!