

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 1 de 95
	(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)		

PROGRAMA AUXILIAR EN SERVICIOS FARMACEUTICOS



MODULO RECIBO Y DESPACHO DE MEDICAMENTOS

ELABORO DINA GARZON Coordinadora académica	REVISO DIEGO HERNANDEZ Coordinador académico	COORDINO FABIAN MEZA MURILLO Coordinador de calidad	APROBO Dra. YIRLE AN SANCHEZ Director general
---	---	--	--

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 2 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

**MODULO
RECIBO Y DESPACHO DE MEDICAMENTOS.**

CONTENIDO	
1.	<i>Introducción</i>
2.	<i>Presentación de la norma y sus componentes</i>
3.	<i>Presentación del modulo</i>
3.1.	<i>Unidades/Resultados de Aprendizaje</i>
4.	<i>Planeación de los saberes. Unidad 1 de 3. Verificación de ingresos y egresos de los medicamentos.</i>
4.1.	<i>Planeación de actividades de enseñanza aprendizaje evaluación. Unidad 1 de 3. Verificación de ingresos y egresos de los medicamentos.</i>
4.2.	<i>Desarrollo de las actividades de enseñanza aprendizaje evaluación. Unidad 1 de 3. Verificación de ingresos y egresos de los medicamentos.</i>
5.	<i>Planeación de los saberes. Unidad 2 de 3. Alistamiento de los medicamentos o elementos.</i>
5.1.	<i>Planeación de actividades de enseñanza aprendizaje evaluación Unidad 2 de 3. Alistamiento de los medicamentos o elementos.</i>
5.2.	<i>Desarrollo de las actividades de enseñanza aprendizaje evaluación. Unidad 2 de 3. 2. Alistamiento de los medicamentos o elementos.</i>
6.	<i>Planeación de los saberes. Unidad 3 de 3. Realización de devoluciones de los medicamentos y elementos.</i>
6.1.	<i>Planeación de actividades de enseñanza aprendizaje evaluación Unidad 3 de 3. Realización de devoluciones de los medicamentos y elementos.</i>
6.2	<i>Desarrollo de las actividades de enseñanza aprendizaje evaluación. Unidad 3 de 3. Realización de devoluciones de los medicamentos y elementos.</i>

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 3 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

1. INTRODUCCIÓN

El modulo **RECIBO Y DESPACHO DE MEDICAMENTOS O ELEMENTOS** obedece o se deriva de la norma de competencia específica: Recibir y despachar medicamentos o elementos según requisitos exigidos. Aplica para el programa de formación auxiliar en servicios farmacéuticos. La norma consta de 3 elementos a saber:

1. Verificar los ingresos y egresos de los medicamentos de acuerdo con las instrucciones señaladas por la entidad.
2. Alistar los medicamentos o elementos para las diferentes áreas o unidades del negocio según solicitud o pedido.
3. Realizar devoluciones de los medicamentos y elementos que no cumplen con los requisitos exigidos.

2. PRESENTACION DE LA NORMA Y SUS COMPONENTES

NORMA DE COMPETENCIA: Recibir y despachar medicamentos o elementos según requisitos exigidos.

ELEMENTO 1: Verificar los ingresos y egresos de los medicamentos de acuerdo con las instrucciones señaladas por la entidad.

CRITERIO DE DESEMPEÑO: Los medicamentos y elementos recibidos y entregados están soportados con los documentos definidos por la organización. b) Los medicamentos y elementos son inspeccionados aplicando las técnicas de verificación vs. la información contenida en los documentos. c) La entrada y salida de los medicamentos y elementos es efectuada de acuerdo a la programación establecida por la organización. d) Los reportes de las inconsistencias presentadas en el recibo y entrega de medicamentos y elementos es informada en los instrumentos señalados por la organización. e) Los medicamentos y elementos recibidos son rotulados o etiquetados según instrucciones establecidas por la organización a nivel interno. f) Los registros de recibo y salida de los medicamentos y elementos son reportados a través de los instrumentos establecidos por la organización. g) El recibo y salida de los medicamentos y elementos cumplen las especificaciones señaladas según los documentos establecidos y registrados. Los medicamentos y elementos recibidos y entregados son clasificados según clientes, procesos o unidades de negocio. i) La entrada y salida de los medicamentos y elementos es verificada físicamente frente a los documentos j) El ingreso y salida de los objetos es registrada en los instrumentos de control señalados y en los inventarios.

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES. La persona conoce y comprende:

1. Tipos de documento de recibo y de entrega (a).
2. Naturaleza de los objetos (a, c).
3. Clasificación de los proveedores y clientes (h).
4. Operaciones básicas de matemáticas (b).
5. Tipos de documentos (a).
6. Programación de recibos y despachos (c).
7. Técnicas para el registro de la información de los objetos recibidos y entregados (d, f).
8. Tramite de devoluciones (d).
9. Rotulación de objetos (e).
10. Manejo de objetos y código de barras (a, c, d, f).
11. Manejo de computadoras (d, f).
12. Técnicas de verificación y control (b).
13. Etiquetado, objetos (e).
14. Tipos de documentos de control (j).
15. Radio frecuencias (b).
16. Manejo de equipos de lectores barra (b).
17. Intercambio electrónico de datos (d).

RANGO DE APLICACIÓN Categoría: Tipo de producto: Clases: - Medicamentos
- Elementos

EVIDENCIAS REQUERIDAS: **Conocimiento** - Pruebas sobre manejo de las técnicas de verificación de los medicamentos y elementos. **Producto** - Entrega de medicamentos y elementos verificados según entradas y salidas. **Desempeño**- Por observación: Proceso de verificación de las

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 4 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

entradas y salidas de los objetos.

ELEMENTO 2: Alistar los medicamentos o elementos para las diferentes áreas, o unidades del negocio, según solicitud o pedido.	
CRITERIO DE DESEMPEÑO	CONOCIMIENTO Y COMPRENSIÓN
Los medicamentos y objetos son ubicados de acuerdo a la localización, codificación, categorías y normas de seguridad industrial. b) Los medicamentos y objetos son alistados teniendo en cuenta el grado de contaminación, características y naturaleza. c) Los pedidos son revisados a fin de que correspondan con la documentación que los ampara para su entrega. d) La información de los medicamentos y elementos alistados son registrados en el instrumento señalado por la organización. e) El pedido es colocado en el lugar y tiempo establecido. f) Los medicamentos y elementos son alistados teniendo en cuenta las unidades de empaque.	1. Estándares de calidad de los objetos (a, e, f). 2. Trámites y procesos de devolución (d).
RANGO DE APLICACIÓN: Categoría. Formas de preparación de los pedidos: Clase. - Manual. - Automatizada. - Semiautomatizada.	
EVIDENCIAS. Conocimiento - Diferenciar las formas de alistar los pedidos de acuerdo a los tipos de productos. Producto- Entrega de los objetos armados según la clasificación de los pedidos. Desempeño - Observación directa sobre formas de alistar los pedidos.	
NELEMENTO 3: Realizar devoluciones de los medicamentos y elementos que no cumplen con los requisitos exigidos.	
CRITERIO DE DESEMPEÑO. Las devoluciones de los medicamentos y elementos que no cumplen con los requisitos establecidos entre las partes son tramitados en un periodo de tiempo determinado. b) Los medicamentos y elementos devueltos son verificados y descargados del sistema. c) Los medicamentos y elementos que no cumplen las especificaciones de calidad son devueltos al área o proceso respectivo. d) Los reclamos de los diferentes clientes sobre devoluciones de los medicamentos y elementos son atendidos cumpliendo las políticas de la organización y dando una respuesta en el tiempo establecido. e) Las devoluciones son realizadas de acuerdo con los procesos y trámites establecidos.	
CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES. 1. Orden de compra o pedido (a). 2. Herramientas básicas y de sistemas (b). 3. Estándares de calidad de los objetos (c). 4. Requisiciones o solicitudes de objetos (c). 5. Trámites y procesos de devolución (c). 6. Acuerdos comerciales entre clientes y proveedores (c). 7. Operaciones básicas en matemáticas (b). 8. Política de servicio al cliente (d).	
RANGOS DE APLICACIÓN. Categoría. Tipo de devolución:: clase. – Nacional - Internacional - Comisionista. - Corredores. - Clientes.	
EVIDENCIAS. Conocimiento - Prueba escrita sobre el proceso para realizar una devolución. Producto - Revisión de los pedidos a ser devueltos. Desempeño - Por observación del proceso de	

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 5 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

las devoluciones de los objetos.

3. PRESENTACION DEL MODULO			
MODULO. RECIBO Y DESPACHO DE MEDICAMENTOS Y ELEMENTOS			
Modalidad Presencial.			
UNIDADES DE APRENDIZAJE	Teoría	Práctica	Créditos
1. Verificación de ingresos y egresos de los medicamentos.	35	52	
2. Alistamiento de los medicamentos o elementos.	44	66	
3. Realización de devoluciones de los medicamentos y elementos.	37	56	
TOTAL HORAS- CREDITOS	290 horas		6.

3.1.UNIDADES/RESULTADOS DE APRENDIZAJE	
UNIDAD DE APRENDIZAJE	RESULTADO DE APRENDIZAJE
1. Verificación de ingresos y egresos de los medicamentos.	Verificar los ingresos y egresos de los medicamentos de acuerdo con las instrucciones señaladas por la entidad.
2. Alistamiento de los medicamentos o elementos.	Alistar los medicamentos o elementos para las diferentes áreas, o unidades del negocio, según solicitud o pedido.
	Registrar la información de los medicamentos y elementos alistados según el instrumento señalado por la organización.
	Ubicar los medicamentos y objetos de acuerdo a la localización, codificación, categorías y normas de seguridad industrial. Alistar los medicamentos y objetos son teniendo en cuenta el grado de contaminación, características y naturaleza.
3. Realización de devoluciones de los medicamentos y elementos.	Tramitar las devoluciones de los medicamentos y elementos que no cumplen con los requisitos establecidos entre las partes en un periodo de tiempo determinado verificándolos y descargándolos del sistema.
	Atender los reclamos de los clientes sobre devoluciones de los medicamentos y elementos conforme a las políticas de la organización y dando respuesta en el tiempo establecido.

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	6 de 95	

	Realizar Las devoluciones de acuerdo con los procesos y trámites establecidos.
--	--

4. PLANEACION DE LOS SABERES		
UNIDAD DE APRENDIZAJE 1 DE 3.		
VERIFICACIÓN DE INGRESOS Y EGRESOS DE LOS MEDICAMENTOS Y ELEMENTOS		
CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	HACER	SER ACTITUDES Y VALORES
Tipos de documento de recibo y de entrega. Documentación de soporte. Políticas organizacionales.	Recibir y entregar los medicamentos y elementos soportándolos con los documentos definidos por la organización.	<i>Organizado en el diligenciamiento de la documentación requerida.</i>
Naturaleza de los objetos. Clasificación de los proveedores y Clientes.	Efectuar la entrada y salida de los medicamentos y elementos de acuerdo a la programación establecida por la organización.	<i>Responsable en el cumplimiento de las políticas de la organización.</i>
Operaciones básicas de matemáticas		
Tipos de documentos Programación de recibos y despachos	Clasificar los medicamentos y elementos recibidos y entregados según clientes, procesos o unidades de negocio.	<i>Dispuesto e interesado en la clasificación de proveedores y clientes.</i>
Técnicas para el registro de la información de los objetos recibidos y entregados.	Inspeccionar los medicamentos y elementos aplicando las técnicas de verificación vs. la información contenida en los documentos.	Organizado en el registro de la información.
Tramite de devoluciones.	Informar los reportes de las inconsistencias presentadas en el recibo y entrega de medicamentos y elementos en los instrumentos señalados por la organización.	Cumplido para informar las inconsistencias presentadas en el recibo y entrega.

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 7 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

Rotulación de objetos Manejo de objetos y código de barras.	Rotular los medicamentos y elementos recibidos según instrucciones establecidas por la organización a nivel interno.	<i>Organizado, dedicado y responsable en el manejo de los medicamentos y elementos.</i>		
Manejo de computadoras.				
.Técnicas de verificación y control. Etiquetado, objetos (e). Tipos de documentos de control.	Registrar el ingreso y salida de los objetos en los instrumentos de control señalados y en los inventarios.	<i>Cuidadoso y responsable para aplicar las técnicas de verificación y control</i>		
Radio frecuencias Manejo de equipos de lectores barra Intercambio electrónico de datos.	<i>Manejar equipos de lectores de barra e intercambio electrónico.</i>	<i>Dispuesto y recursivo para utilizar las tecnologías.</i>		
VERIFICACION INTENSIDAD HORARIA UNIDAD1/3				
	Descripción	Horas	Subtotal	Total
28	clases	X 1. hora	28 Horas	
3	EPEP	X 1. hora	3 Horas	
2	EPEP	X 2. hora	4 Horas	35HORAS

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 8 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

4.1.PLANEACION DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION			
UNIDAD DE APRENDIZAJE 1/3			
VERIFICACIÓN DE INGRESOS Y EGRESOS DE LOS MEDICAMENTOS Y ELEMENTOS			
CRITERIO DE EVALUACION		EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE	
<p>a) Soporta los medicamentos y elementos recibidos y entregados están con los documentos definidos por la organización. b) Inspecciona los medicamentos y elementos aplicando las técnicas de verificación vs. La información contenida en los documentos. c) Efectúa la entrada y salida de los medicamentos y elementos de acuerdo a la programación establecida por la organización. d) Informa los reportes de las inconsistencias presentadas en el recibo y entrega de medicamentos y elementos en los instrumentos señalados por la organización. e) Rotula los medicamentos y elementos recibidos según instrucciones establecidas por la organización a nivel interno. f) Reporta los registros de recibo y salida de los medicamentos y elementos a través de los instrumentos establecidos por la organización. g) Clasifica los medicamentos y elementos recibidos y según clientes, procesos o unidades de negocio. h) Verifica físicamente la entrada y salida de los medicamentos y elementos frente a los documentos i) Registra el ingreso y salida de los objetos en los instrumentos de control señalados y en los inventarios.</p>		Conocimiento	
		- Pruebas sobre manejo de las técnicas de verificación de los medicamentos y elementos.	
		Producto	
		- Entrega de medicamentos y elementos verificados según entradas y salidas.	
		Desempeño	
		- Por observación: Proceso de verificación de las entradas y salidas de los objetos.	
TECNICAS E INSTRUMENTOS DE EVALUACION			
TECNICAS		INSTRUMENTO	
Observacion directa	X	Lista de chequeo	X
Formulación de preguntas	X	Cuestionarios	X
Simulación de situaciones	X	Lista de chequeo	X
Entrevista		Cuestionario	
ESCENARIOS DE APRENDIZAJE			
Sala de formación – biblioteca -Unidad de farmacia.			
MEDIOS EDUCATIVOS			

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	9 de 95	

Guías de enseñanza- aprendizaje. Computadores. Televisores. Video beam.

ESTRATEGIAS METODOLOGICAS.

Docente: Explicación-demostración- formulación de preguntas- entrevistas-presentaciones-inducción a la aplicación de guías y EPEP-

Estudiante: estudio y resolución de problemas- elaboración de documentos-estructuración de proyectos- simulación de casos- prácticas de talleres.

4.2.DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION

PLAN DE CLASE

Modulo	RECIBO Y DESPACHO DE MEDICAMENTOS Y ELEMENTOS.	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 1/3	VERIFICACION DE INGRESO Y EGRESO DE LOS MEDICAMENTOS	35 horas teóricas
Nº de clase (60')	1,2 de 28	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

CONOCIMIENTO Y COMPRESIONES ESENCIALES	RESULTADO DE CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
1,2. -Presentación de la unidad de aprendizaje. Contenido, E.P.E.P., resultados de aprendizaje, metodologías, criterios de evaluación, evidencias de aprendizaje requerido.	Interpretar el contenido de la unidad. Identificar los componentes de la unidad. Reconocer el aprendizaje autónomo como una estrategia metodológica de alto valor en su formación.	ENSEÑANZA. DOCENTE Verifica la asistencia, consigna la inasistencia (10 minutos) -Presenta la unidad de aprendizaje (30 minutos). -Retroalimenta la presentación con un taller (35 minutos). APRENDIZAJE. ESTUDIANTE. Atento a la presentación de la unidad, participa en el taller de	Aula de formación Unidad de farmacia.	Materiales Tablero Marcador Borrador Computador . Televisor Video B. Recursos: Correo Electrónico Internet Guía S.F. Recibo y despacho 1/3. Vademe cum. www.selling-systems.com/venta_pro

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 10 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

		retroalimentación. Comprometido con su proceso de formación.		ductos_servicios.htm www.slideshare.net/presentacion de productos y servicios www.saludcapital.gov.co www.quiminet.com
--	--	--	--	--

4.2.DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION		
PLAN DE CLASE		
Modulo	RECIBO Y DESPACHO DE MEDICAMENTOS Y ELEMENTOS.	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 1/3	VERIFICACION DE INGRESO Y EGRESO DE LOS MEDICAMENTOS	35 horas teóricas
Nº de clase (60')	3,4 de 28	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

CONOCIMIENTOS Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
3-4 Tipos de documento de recibo y de entrega. Documentación de soporte. Políticas organizacionales.	Conocer los tipos de documentos definidos por la organización para recibo y entrega de medicamentos. Reconocer la importancia de gestionar la documentación correspondiente con gran sentido de ética y responsabilidad	ENSEÑANZA.DOCENTE Verifica la asistencia, consigna la inasistencia (5 minutos). - Desarrolla contenido mediante demostración y conversatorio, propicia participación del estudiante orienta la utilización de la GUIA NEGOCIAR 1 de 3. (55 minutos). APRENDIZAJE.ESTUDIANTE. Utiliza la guía de S.F. pregunta inquietudes, organizado, comprometido con su	Aula de formación	<u>Materiales</u> Tablero Marcador Borrador Computador. Televisor Video B. <u>Recursos:</u> Correo Electrónico Internet Guía S.F. Negociar 1/3. Vademe cum. www.selling-systems.com/ve

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 11 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

		aprendizaje.		nta_productos_servicios.htm www.slideshare.net/presentacion de productos y servicios www.saludcapital.gov.co www.quiminet.com
--	--	--------------	--	--

EPEP 1/5		
Módulo de Formación	Recibo y despacho de medicamentos y elementos.	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 1/3	Verificación de ingresos y egresos de los medicamentos y elementos	35 horas teóricas
Objetivo del EPEP	Promover el aprendizaje autónomo	
Nº de EPEP1 (1 hora)	1 de 5	Modulo especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

Conocimiento y comprensiones esenciales	RESULTADO DEL EPEP	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
Naturaleza de los objetos. Clasificación de los proveedores y Clientes.	<p>Interpretar los conceptos sobre clasificación de proveedores y clientes.</p> <p>Reconocer el recibo y entrega de medicamentos aplicando su clasificación según clientes, procesos o unidades de negocio.</p>	<p>DOCENTE:</p> <p>-Orienta la aplicación del EPEP. 1 de 5 mediante metodología libre, para su presentación en las clases 7. (5 minutos por equipo de estudiantes máximo 3 estudiantes)</p> <p>-Asigna equipos de trabajo, verifica los contenidos del EPEP en la guía a utilizar,</p>	Auditorio, salón de formación	<p>Materiales</p> <p>Tablero Marcador Borrador Computador . Televisor Video B.</p> <p>Recursos:</p> <p>Correo Electrónico Internet</p> <p>Guía S.F. Negociar 1/3. Vademe cum.</p> <p>www.selling-systems.com/venta_productos_servi</p>

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 12 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

		recomienda bibliografía de consulta. ESTUDIANTE. Dispuesto para trabajar el EPEP. Según concertación con el docente y equipo de compañeros.		cios.htm www.slideshoware.net/presentacion de productos y servicios www.saludcapital.gov.co www.quiminet.com
--	--	--	--	---

4.2.DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION		
PLAN DE CLASE		
Modulo	RECIBO Y DESPACHO DE MEDICAMENTOS Y ELEMENTOS.	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 1/3	VERIFICACION DE INGRESO Y EGRESO DE LOS MEDICAMENTOS	35 horas teóricas
Nº de clase (60')	5,6, de 28	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

CONOCIMIENTOS Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
5,6 Naturaleza de los objetos. Clasificación de los proveedores y Clientes.	Identificar la naturaleza de los objetos. Clasificar los medicamentos y elementos recibidos y entregados según clientes y procesos	ENSEÑANZA.DOCENTE Verifica la asistencia, consigna la inasistencia (5 minutos). - Orienta la utilización del material, organiza equipos para realizar taller, monitorea los equipos, amplia información propicia participación del estudiante orienta la utilización de la Guía Recibo y despacho 1 de 3. (55 minutos).	Aula de formación	Materiales Tablero Marcador Borrador Computador. Televisor Video B. Recursos: Correo Electrónico Internet Guía S.F. Negociar 1/3. Vademe cum.

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 13 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

		APRENDIZAJE. ESTUDIANTE. Utiliza la guía de S.F. pregunta inquietudes, organizado, comprometido con su aprendizaje.		www.selling-systems.com/venta_productos_servicios.htm www.slideshare.net/presentacion de productos y servicios www.saludcapital.gov.co www.quiminet.com
--	--	---	--	--

4.2. DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION			
PLAN DE CLASE			
Modulo	RECIBO Y DESPACHO DE MEDICAMENTOS Y ELEMENTOS.		116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 1/3	VERIFICACION DE INGRESO Y EGRESO DE LOS MEDICAMENTOS		35 horas teóricas
Nº de clase (60')	7,8,9,10 de 28	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.	

CONOCIMIENTOS Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
Naturaleza de los objetos. Clasificación de los proveedores y Clientes. Presenta EPEP	Conocer los tipos de documentos definidos por la organización para recibo y entrega de medicamentos. Reconocer la importancia de gestionar la documentación correspondient	ENSEÑANZA. DOCENTE Verifica la asistencia, consigna la inasistencia (5 minutos). - Organiza el grupo para presentación del EPEP por equipos, hace recomendaciones, concede plazo a quien aún no cumple el EPEP. (55 minutos). APRENDIZAJE. ESTUDIANTE. Comprometido, interesado en	Aula de formación	Materiales Tablero Marcador Borrador Computador. Televisor Video B. Recursos: Correo Electrónico Internet Guía S.F. Recibo y despacho 1/3.

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	14 de 95	

	e con gran sentido de ética y responsabilidad	la sustentación del EPEP. En equipo. Acoge recomendaciones.		Vademe cum. www.selling-systems.com/venta_productos_servicios.htm www.slideshare.net/presentacion de productos y servicios www.saludcapital.gov.co www.quiminet.com
--	---	--	--	---

4.2.DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION		
PLAN DE CLASE		
Modulo	RECIBO Y DESPACHO DE MEDICAMENTOS Y ELEMENTOS.	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 1/3	VERIFICACION DE INGRESO Y EGRESO DE LOS MEDICAMENTOS	35 horas teóricas
Nº de clase (60')	11,12,13,14 de 28	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

CONOCIMIENTOS Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
11, 12, 13, 14 Operaciones básicas de matemáticas. -Valoración de pre saberes.	Manejar calculadoras. (en computador, celular). Realizar ejercicios básicos matemáticos manuales.	ENSEÑANZA.DOCENTE Verifica la asistencia, consigna la inasistencia (5 minutos). - Desarrolla contenido mediante tutoría personalizada propicia participación del estudiante orienta la utilización de los medios (calculadora, computador) valora los pre saberes del	Aula de formación	<u>Materiales</u> Tablero Marcador Borrador Computador. Televisor Video B. <u>Recursos:</u> Correo Electrónico Internet Guía S.F.

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	15 de 95	

		estudiante. GUIA S.F. Recibo y despacho 1 de 3. (55 minutos). APRENDIZAJE. ESTUDIANTE. Presto, organizado, comprometido con su aprendizaje.		Negociar 1/3. Vademe cum. www.selling-systems.com/venta_productos_servicios.htm www.slideshare.net/presentacion de productos y servicios www.saludcapital.gov.co www.quiminet.com
--	--	--	--	---

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION			
PLAN DE CLASE			
Modulo	RECIBO Y DESPACHO DE MEDICAMENTOS Y ELEMENTOS.		116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 1/3	Verificación de ingresos y egresos de los medicamentos y elementos.		35 horas teóricas
Nº de clase (60')	15 16 17 de 28.	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.	

Conocimientos y comprensiones esenciales	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
15 16 17 Tipos de documentos Programación de recibos y despachos	Conocer y familiarizarse con los diferentes tipos de documentos que se manejan en	ENSEÑANZA.DOCENTE Verifica la asistencia, consigna la inasistencia (5 minutos). Realiza modera mesa redonda sobre distribuciones de muestras- logísticas-	Aula de formación	Materiales Tablero Marcador Borrador Computador . Televisor Video B. Recursos: Correo

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	16 de 95	

	servicios farmacéuticos Diligenciar documentos	empaques-envases embalajes. Propicia la participación del estudiante. (55 minutos). APRENDIZAJE. ESTUDIANTE. Participa en la mesa redonda, pregunta inquietudes.		Electrónico Internet Guía S.F. Negociar 1/3. Vademe cum. www.selling-systems.com/venta_productos_servicios.htm www.slideshare.net/presentacion de productos y servicios www.saludcapital.gov.co www.quiminet.com
--	---	---	--	---

EPEP 2/5		
Módulo de Formación	Recibo y despacho de medicamentos y elementos.	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 1/3	Verificación de ingresos y egresos de los medicamentos y elementos.	35 horas teóricas
Objetivo del EPEP	Promover el aprendizaje autónomo.	
Nº de EPEP (1 hora)	Modulo específico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.	

Conocimiento y comprensiones esenciales	RESULTADO DEL EPEP	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
Técnicas para el registro de la información de los objetos recibidos y entregados.	Llenar los registros de la información de los objetos recibidos y entregados.	DOCENTE: -Orienta la aplicación del EPEP. Para la clase 20 (5 minutos por equipo de estudiantes máximo 3 estudiantes). Metodología	Auditorio, salón de formación	<u>Materiales</u> Tablero Marcador Borrador Computador . Televisor Video B. <u>Recursos:</u> Correo Electrónico

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 17 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

		<p>simulacro sobre Técnicas para el registro de la información de los objetos recibidos y Entregados</p> <p>-Asigna equipos de trabajo, verifica los contenidos del EPEP en la guía S.F. Recibo y despacho.</p> <p>ESTUDIANTE. Dispuesto para trabajar el EPEP. Según concertación con el docente y equipo de compañeros.</p>		<p>Internet</p> <p>Guía S.F. Negociar 1/3. Vademe cum.</p> <p>www.selling-systems.com/venta_productos_servicios.htm</p> <p>www.slideshare.net/presentacion de productos y servicios</p> <p>www.saludcapital.gov.co</p> <p>www.quiminet.com</p>
--	--	--	--	--

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION			
PLAN DE CLASE			
Modulo	RECIBO Y DESPACHO DE MEDICAMENTOS Y ELEMENTOS.		116 horas teóricas
Unidad Aprendizaje 1/3 de	Verificación de ingresos y egresos de los medicamentos y elementos.		35 horas teóricas
Nº de clase (60´)	18 y 19 de 28.	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.	

Conocimientos y comprensiones esenciales	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
18-19 Técnicas para el registro de la información de los objetos recibidos y entregados.	Reconocer los instrumentos para el registro de	ENSEÑANZA.DOCENTE Verifica la asistencia, consigna la inasistencia (5 minutos).	Aula de formación	Materiales Tablero Marcador Borrador Computador. Televisor Video B.

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	18 de 95	

	<p>la información de los objetos recibidos.</p> <p>Realizar los registros de la información.</p>	<p>Realiza modera mesa redonda sobre distribuciones de muestras- logísticas-empaques-envases embalajes. Propicia la participación del estudiante. (55 minutos).</p> <p>APRENDIZAJE. ESTUDIANTE. Participa en la mesa redonda, pregunta inquietudes.</p>	<p>Recursos: Correo Electrónico Internet</p> <p>Guía S.F. Negociar 1/3. Vademe cum.</p> <p>www.selling-systems.com/venta_productos_servicios.htm</p> <p>www.slideshare.net/presentacion de productos y servicios</p> <p>www.saludcapital.gov.co</p> <p>www.quiminet.com</p>
--	--	--	--

EPEP 3/5		
Módulo de Formación	Recibo y despacho de medicamentos y elementos.	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 1/3	Verificación de ingresos y egresos de los medicamentos y elementos.	35 horas teóricas
Objetivo del EPEP	Promover el aprendizaje autónomo.	
Nº de EPEP (1 hora)	Modulo específico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.	

Conocimiento y comprensiones esenciales	RESULTADO DEL EPEP	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
Trámite de devoluciones.	Llenar los registros de la información de los objetos recibidos y entregados.	DOCENTE: -Orienta la aplicación del EPEP. Para las clases 22 (5 minutos por equipo de estudiantes máximo 3 estudiantes).	Auditorio, salón de formación	<p>Materiales Tablero Marcador Borrador Computador . Televisor Video B.</p> <p>Recursos: Correo</p>

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 19 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

		<p>Metodología simulacro sobre Técnicas para el registro de la información de los objetos recibidos y Entregados</p> <p>-Asigna equipos de trabajo, verifica los contenidos del EPEP en la guía S.F. Recibo y despacho.</p> <p>ESTUDIANTE. Dispuesto para trabajar el EPEP. Según concertación con el docente y equipo de compañeros.</p>		<p>Electrónico Internet</p> <p>Guía S.F. Negociar 1/3. Vademe cum.</p> <p>www.selling-systems.com/venta_productos_servicios.htm</p> <p>www.slideshare.net/presentacion de productos y servicios</p> <p>www.saludcapital.gov.co</p> <p>www.quiminet.com</p>
--	--	--	--	--

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION			
PLAN DE CLASE			
Modulo	RECIBO Y DESPACHO DE MEDICAMENTOS Y ELEMENTOS.		116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 1/3	Verificación de ingresos y egresos de los medicamentos y elementos.		35 horas teóricas
Nº de clase (60')	20 de 28.	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.	

Conocimientos y comprensiones esenciales	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
Técnicas para el registro de la	Llenar los registros de	ENSEÑANZA.DOCENTE Verifica la asistencia,	Aula de formación	Materiales Tablero

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 20 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

información de los objetos recibidos y entregados.	la información de los objetos recibidos y entregados.	<p>consigna la inasistencia (5 minutos).</p> <p>EPEP. (55 minutos).</p> <p>APRENDIZAJE. ESTUDIANTE. Participa en la mesa redonda, pregunta inquietudes.</p>	<p>Marcador Borrador Computador . Televisor Video B.</p> <p>Recursos: Correo Electrónico Internet</p> <p>Guía S.F. Negociar 1/3. Vademe cum.</p> <p>www.selling-systems.com/venta_productos_servicios.htm</p> <p>www.slideshare.net/presentacion de productos y servicios</p> <p>www.saludcapital.gov.co</p> <p>www.quiminet.com</p>
--	---	--	---

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION		
PLAN DE CLASE		
Modulo	RECIBO Y DESPACHO DE MEDICAMENTOS Y ELEMENTOS.	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 1/3	Verificación de ingresos y egresos de los medicamentos y elementos.	35 horas teóricas
Nº de clase (60')	21. de 28.	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

Conocimiento s y comprensiones esenciales	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
---	-----------------------	---------------------------	---------------------------	------------------------------

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 21 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

21 Tramite de devoluciones.	<p>Realizar formatos de devolución</p> <p>Conocer los debidos procesos según normativa para tramitar devoluciones</p>	<p>ENSEÑANZA.DOCENTE Verifica la asistencia, consigna la inasistencia (5 minutos).</p> <p>Organiza equipos y los monitorea, para el conocimiento de los protocolos de devoluciones (55 minutos).</p> <p>APRENDIZAJE. ESTUDIANTE. Participa en el equipo pregunta inquietudes.</p>	Aula de formación	<p>Materiales Tablero Marcador Borrador Computador . Televisor Video B.</p> <p>Recursos: Correo Electrónico Internet</p> <p>Guía S.F. Negociar 1/3. Vademe cum.</p> <p>www.selling-systems.com/venta_productos_servicios.htm</p> <p>www.slideshare.net/presentacion de productos y servicios</p> <p>www.saludcapital.gov.co</p> <p>www.quiminet.com</p>
-----------------------------	---	---	-------------------	---

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION			
PLAN DE CLASE			
Modulo	RECIBO Y DESPACHO DE MEDICAMENTOS Y ELEMENTOS.		116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 1/3	Verificación de ingresos y egresos de los medicamentos y elementos.		35 horas teóricas
Nº de clase (60')	22 de 28.	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.	

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	22 de 95	

Conocimientos y comprensiones esenciales	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
22 Trámite de devoluciones.	Cumplir el EPEP	ENSEÑANZA.DOCENTE Verifica la asistencia, consigna la inasistencia (5 minutos). Realiza sustentación del EPEP. Hace recomendaciones, concede plazo a quien aún no cumple el EPEP (55 minutos). APRENDIZAJE. ESTUDIANTE. Participa en la sustentación del EPEP acoge recomendaciones	Aula de formación	Materiales Tablero Marcador Borrador Computador Televisor Video B. Recursos: Correo Electrónico Internet Guía S.F. Negociar 1/3. Vademe cum. www.selling-systems.com/venta_productos_servicios.htm www.slideshare.net/presentacion de productos y servicios www.saludcapital.gov.co www.quiminet.com

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION		
PLAN DE CLASE		
Modulo	RECIBO Y DESPACHO DE MEDICAMENTOS Y ELEMENTOS.	116horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 1/3	Verificación de ingresos y egresos de los medicamentos y elementos.	35 horas teóricas
Nº de clase (60')	23 de 28.	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	23 de 95	

		en servicios farmacéuticos.
--	--	-----------------------------

Conocimientos y comprensiones esenciales	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
23 Rotulación de objetos Manejo de objetos y código de barras.		<p>ENSEÑANZA.DOCENTE Verifica la asistencia, consigna la inasistencia (5 minutos).</p> <p>Realiza modera mesa redonda sobre distribuciones de muestras- logísticas-empaques-envases embalajes. Propicia la participación del estudiante. (55 minutos).</p> <p>APRENDIZAJE. ESTUDIANTE. Participa en la mesa redonda, pregunta inquietudes.</p>	Aula de formación	<p>Materiales Tablero Marcador Borrador Computador. Televisor Video B.</p> <p>Recursos: Correo Electrónico Internet</p> <p>Guía S.F. Negociar 1/3. Vademe cum.</p> <p>www.selling-systems.com/venta_productos_servicios.htm</p> <p>www.slideshare.net/presentacion de productos y servicios</p> <p>www.saludcapital.gov.co</p> <p>www.quiminet.com</p>

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION		
PLAN DE CLASE		
Modulo	RECIBO Y DESPACHO DE MEDICAMENTOS Y ELEMENTOS.	116 horas teóricas

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	24 de 95	

Unidad de Aprendizaje 1/3	de	Verificación de ingresos y egresos de los medicamentos y elementos.	35 horas teóricas
Nº de clase (60')	24 de 28.	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.	

Conocimientos y comprensiones esenciales	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
24 Manejo de computadoras.		<p>ENSEÑANZA.DOCENTE Verifica la asistencia, consigna la inasistencia (5 minutos).</p> <p>Realiza modera mesa redonda sobre distribuciones de muestras- logísticas-empaques-envases embalajes. Propicia la participación del estudiante. (55 minutos).</p> <p>APRENDIZAJE. ESTUDIANTE. Participa en la mesa redonda, pregunta inquietudes.</p>	Aula de formación	<p>Materiales Tablero Marcador Borrador Computador . Televisor Video B.</p> <p>Recursos: Correo Electrónico Internet</p> <p>Guía S.F. Negociar 1/3. Vademe cum.</p> <p>www.selling-systems.com/venta_productos_servicios.htm</p> <p>www.slideshare.net/presentacion de productos y servicios</p> <p>www.saludcapital.gov.co</p> <p>www.quiminet.com</p>

EPEP 4/5		
Módulo de Formación	Recibo y despacho de medicamentos y elementos.	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 1/3	Verificación de ingresos y egresos de los medicamentos y elementos.	35 horas teóricas
Objetivo del EPEP	Promover el aprendizaje autónomo.	

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código DD-PD-016	
	Fecha de emisión (15-02-2013)	Fecha de actualización (DD-MM-AAAA)	Versión 01	Página 25 de 95

Nº de EPEP (2 hora)	Modulo especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.
------------------------------	--

Conocimiento y comprensiones esenciales	RESULTADO DEL EPEP	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
25 Técnicas de verificación y control. Etiquetado, objetos (e). Tipos de documentos de control.	Llenar los registros de la información de los objetos recibidos y entregados.	<p>DOCENTE:</p> <p>-Orienta la aplicación del EPEP. Para las clases 25 (5 minutos por equipo de estudiantes máximo 3 estudiantes). Metodología simulacro sobre Técnicas para el registro de la información de los objetos recibidos y Entregados</p> <p>-Asigna equipos de trabajo, verifica los contenidos del EPEP en la guía S.F. Recibo y despacho.</p> <p>ESTUDIANTE.</p> <p>Dispuesto para trabajar el EPEP. Según concertación con el docente y equipo de compañeros.</p>	Auditorio, salón de formación	<p>Materiales</p> <p>Tablero Marcador Borrador Computador . Televisor Video B.</p> <p>Recursos:</p> <p>Correo Electrónico Internet</p> <p>Guía S.F. Negociar 1/3. Vademe cum.</p> <p>www.selling-systems.com/venta_productos_servicios.htm</p> <p>www.slideshare.net/presentacion de productos y servicios</p> <p>www.saludcapital.gov.co</p> <p>www.quiminet.com</p>

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION
PLAN DE CLASE

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 26 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

Modulo	RECIBO Y DESPACHO DE MEDICAMENTOS Y ELEMENTOS.	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 1/3	Verificación de ingresos y egresos de los medicamentos y elementos.	35 horas teóricas
Nº de clase (60')	25.de 28	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

Conocimiento s y comprensiones esenciales	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
25 Técnicas de verificación y control. Etiquetado, objetos (e). Tipos de documentos de control.		<p>ENSEÑANZA.DOCENTE Verifica la asistencia, consigna la inasistencia (5 minutos).</p> <p>Realiza modera mesa redonda sobre distribuciones de muestras- logísticas-empaques-envases embalajes. Propicia la participación del estudiante. (55 minutos).</p> <p>APRENDIZAJE. ESTUDIANTE. Participa en la mesa redonda, pregunta inquietudes.</p>	Aula de formación	<p>Materiales Tablero Marcador Borrador Computador. Televisor Video B.</p> <p>Recursos: Correo Electrónico Internet</p> <p>Guía S.F. Negociar 1/3. Vademe cum.</p> <p>www.selling-systems.com/venta_productos_servicios.htm</p> <p>www.slideshare.net/presentacion de productos y servicios</p> <p>www.saludcapital.gov.co</p> <p>www.quiminet.com</p>

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 27 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION		
PLAN DE CLASE		
Modulo	RECIBO Y DESPACHO DE MEDICAMENTOS Y ELEMENTOS.	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 1/3	Verificación de ingresos y egresos de los medicamentos y elementos.	35 horas teóricas
Nº de clase (60')	26 de 28	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

Conocimiento s y comprensiones esenciales	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
26 Técnicas de verificación y control. Etiquetado, objetos (e). Tipos de documentos de control.		ENSEÑANZA.DOCENTE Verifica la asistencia, consigna la inasistencia (5 minutos). Realiza modera mesa redonda sobre distribuciones de muestras- logísticas-empaques-envases embalajes. Propicia la participación del estudiante. (55 minutos). APRENDIZAJE. ESTUDIANTE. Participa en la mesa redonda, pregunta inquietudes.	Aula de formación	Materiales Tablero Marcador Borrador Computador. Televisor Video B. Recursos: Correo Electrónico Internet Guía S.F. Negociar 1/3. Vademe cum. www.selling-systems.com/venta_productos_servicios.htm www.slideshare.net/presentacion de productos y servicios www.saludcapital.gov.co www.quiminet.com

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	28 de 95	

EPEP 5/5		
Módulo de Formación	Recibo y despacho de medicamentos y elementos.	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 1/3	Verificación de ingresos y egresos de los medicamentos y elementos.	35 horas teóricas
Objetivo del EPEP	Promover el aprendizaje autónomo.	
Nº de EPEP (2 horas)	Modulo específico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.	

Conocimiento y comprensiones esenciales	RESULTADO DEL EPEP	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
Radio frecuencias Manejo de equipos de lectores barra Intercambio electrónico de datos.	Llenar los registros de la información de los objetos recibidos y entregados.	<p>DOCENTE: -Orienta la aplicación del EPEP. Para las clases 27 (5 minutos por equipo de estudiantes máximo 3 estudiantes). Metodología simulacro sobre Técnicas para el registro de la información de los objetos recibidos y Entregados</p> <p>-Asigna equipos de trabajo, verifica los contenidos del EPEP en la guía S.F. Recibo y despacho.</p> <p>ESTUDIANTE. Dispuesto para trabajar el EPEP. Según concertación con el docente y equipo de compañeros.</p>	Auditorio, salón de formación	<p>Materiales Tablero Marcador Borrador Computador . Televisor Video B.</p> <p>Recursos: Correo Electrónico Internet</p> <p>Guía S.F. Negociar 1/3. Vademe cum.</p> <p>www.selling-systems.com/venta_productos_servicios.htm</p> <p>www.slideshare.net/presentacion de productos y servicios</p> <p>www.saludcapital.gov.co</p> <p>www.quiminet.com</p>

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 29 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION			
PLAN DE CLASE			
Modulo	RECIBO Y DESPACHO DE MEDICAMENTOS Y ELEMENTOS.		116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 1/3	Verificación de ingresos y egresos de los medicamentos y elementos.		35 horas teóricas
Nº de clase (60´)	27 de 28	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.	

Conocimientos y comprensiones esenciales	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
27 Radio frecuencias Manejo de equipos de lectores barra Intercambio electrónico de datos.		ENSEÑANZA.DOCENTE Verifica la asistencia, consigna la inasistencia (5 minutos). Realiza modera mesa redonda sobre distribuciones de muestras- logísticas-empaques-envases embalajes. Propicia la participación del estudiante. (55 minutos). APRENDIZAJE. ESTUDIANTE. Participa en la mesa redonda, pregunta inquietudes.	Aula de formación	<u>Materiales</u> Tablero Marcador Borrador Computador . Televisor Video B. <u>Recursos:</u> Correo Electrónico Internet Guía S.F. Negociar 1/3. Vademe cum. www.selling-systems.com/venta_productos_servicios.htm www.slideshare.net/presentacion de productos y servicios www.saludcapital.gov.co www.quiminet.com

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 30 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

--	--	--	--

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION		
PLAN DE CLASE		
Modulo	RECIBO Y DESPACHO DE MEDICAMENTOS Y ELEMENTOS.	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 1/3	Verificación de ingresos y egresos de los medicamentos y elementos.	35 horas teóricas
Nº de clase (60')	28 de 28	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

Conocimientos y comprensiones esenciales	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
34-35. Radio frecuencias Manejo de equipos de lectores barra Intercambio electrónico de datos.		ENSEÑANZA.DOCENTE Verifica la asistencia, consigna la inasistencia (5 minutos). Realiza modera mesa redonda sobre distribuciones de muestras- logísticas-empaques-envases embalajes. Propicia la participación del estudiante. (55 minutos). APRENDIZAJE. ESTUDIANTE. Participa en la mesa redonda, pregunta inquietudes.	Aula de formación	Materiales Tablero Marcador Borrador Computador . Televisor Video B. Recursos: Correo Electrónico Internet Guía S.F. Negociar 1/3. Vademe cum. www.selling-systems.com/venta_productos_servicios.htm www.slideshare.net/presentacion de productos y servicios www.saludcapital.gov.co

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 31 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

				www.quiminet.com
--	--	--	--	------------------

PRESENTACION DE EVIDENCIAS		
Norma de competencia	Recibir y despachar medicamentos o elementos según requisitos exigidos.	116 horas teóricas
Módulo de Formación	Recibo y despacho de medicamentos y elementos.	
Elemento 1 de 3	Verificar los ingresos y egresos de los medicamentos de acuerdo con las instrucciones señaladas por la entidad.	35 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 1/3	Verificación de ingresos y egresos de los medicamentos y elementos.	
Evidencia	PRODUCTO- CONOCIMIENTO.	

EVIDENCIA	RESULTADO DE APRENDIZAJE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
CONOCIMIENTO. - Pruebas sobre manejo de las técnicas de verificación de los medicamentos y elementos. PRODUCTO. - Entrega de medicamentos y elementos verificados según entradas y salidas. DESEMPEÑO - Por observación: Proceso de verificación de las entradas y salidas de los objetos.	Verificar los ingresos y egresos de los medicamentos de acuerdo con las instrucciones señaladas por la entidad.	DOCENTE-ENSEÑANZA: -Llama a lista y registra las inasistencias (10 minutos) -Organiza el grupo para la presentación de las evidencias de conocimiento y producto. -Realiza la valoración de la evidencia de conocimiento y recibe la evidencia de producto. (55 minutos) ESTUDIANTE-APRENDIZAJE: Presenta evidencia de conocimiento, entrega evidencia de producto.	Salón de formación	

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	32 de 95	

LISTA DE CHEQUEO DE DESEMPEÑO

PARA VALORACIÓN DE LA NORMA: Recibir y despachar medicamentos o elementos según requisitos exigidos. Código: 20332810240304						
Unidad de aprendizaje 1 de 3. Verificación de ingresos y egresos de los medicamentos y elementos <i>66 horas practicas</i>						
Actividades				M.O.		Valoración
ELEMENTO 1				1	2	A.N.C.
1.1. Soporta los medicamentos y elementos recibidos y entregados con los documentos definidos por la organización.						
1.2. Inspecciona los medicamentos y elementos aplicando las técnicas de verificación vs. La información contenida en los documentos.						
1.3. Efectúa la entrada y salida de los medicamentos y elementos de acuerdo a la programación establecida por la organización.						
1.4. Informa los reportes de las inconsistencias presentadas en el recibo y entrega de medicamentos y elementos en los instrumentos señalados por la organización.						
1.5. Rotula los medicamentos y elementos recibidos según instrucciones establecidas por la organización a nivel interno.						
1.6. Reporta los registros de recibo y salida de los medicamentos y elementos a través de los instrumentos establecidos por la organización.						
1.7. Clasifica los medicamentos y elementos recibidos y según clientes, procesos o unidades de negocio.						
1.8. Verifica físicamente la entrada y salida de los medicamentos y elementos frente a los documentos						
1.9. Registra el ingreso y salida de los objetos en los instrumentos de control señalados y en los inventarios.						
ACTITUDES PERSONALES						
2. <i>Interactúa con el cliente interno y externo según criterios institucionales de servicio.</i>						
2.1. <i>Desarrolla relaciones interpersonales con el equipo de trabajo con respeto y cortesía de acuerdo con el protocolo de servicio institucional.</i>						
2.2. <i>Se comunica con el cliente interno y externo con calidez, precisión y oportunamente según los protocolos de servicio.</i>						
2.3. <i>Utiliza Los equipos y elementos de trabajo de acuerdo con la capacidad tecnológica de la institución.</i>						
2.4. <i>Organiza el área de trabajo se de acuerdo con parámetros institucionales por cada turno.</i>						

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 33 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

<i>2.5. Desarrolla contacto con el cliente o usuario en un clima de cordialidad y respeto de acuerdo con protocolo institucional.</i>									
<i>2.6. Acoge las sugerencias del docente con actitud positiva.</i>									
<i>2.7. Asume actitudes basadas en principios y valores éticos.</i>									
<i>2.8. Demuestra interés en su aprendizaje.</i>									
<i>2.9. Desarrolla comunicaciones eficaces y asertivas</i>									
PRESENTACION PERSONAL									
<i>3. Porta el uniforme completo</i>									
<i>3.1. Su presentación personal y apariencia es ordenada y pulcra</i>									
<i>3.2. Cumple el horario establecido en la formación practica</i>									
<i>3.3. Porta los elementos de bioseguridad requeridos institucionalmente. (Si lo requiere el servicio).</i>									
<i>CIUDAD</i>	<i>FECHA DEL MOMENTO DE OBSERVACION</i>								
	<i>Día</i>								
	<i>Mes</i>								
<i>Fecha de iniciación formación práctica</i>		<i>Mes</i> _____		<i>Día</i> _____		<i>Año</i> 201			
<i>Fecha finalización formación práctica</i>		<i>Mes</i> _____		<i>Día</i> _____		<i>Año</i> 201			
<i>Horas formación práctica 52 horas</i>									
<i>ESPACIO RESERVADO PARA OBSERVACIONES Y/O APORTES</i>									
<i>ESPACIO RESERVADO PARA OBSERVACIONES Y/O APORTES</i>									
<i>ESPACIO RESERVADO PARA OBSERVACIONES Y/O APORTES</i>									
<i>NOMBRE DEL DOCENTE</i>					<i>FIRMA DEL DOCENTE</i>				
_____					_____				
<i>FIRMA DEL ESTUDIANTE</i>					_____				

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 34 de 95
	(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)		

UNIDAD DE APRENDIZAJE 2 DE 3.		
VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACÉUTICOS		
CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	HACER	SER ACTITUDES Y VALORES
<p>La venta (a). Factores que intervienen en la venta Técnicas de venta (a, n).</p>	<p>-Negociar productos y servicios teniendo en cuenta la planificación, la entrega de productos por cualquier medio y las formas de pago.</p>	<p>Hábil, positivo para aplicar las técnicas de la venta</p>
<p>Fases de la venta: aproximación, escucha activa, argumentación, objetivos, factores clave, objeciones, técnicas de resolución, técnicas de persuasión y el cierre</p>	<p>Cerrar las negociaciones nacionales e internacionales aplicando las técnicas de ventas y negociación.</p> <p>Negociar productos y servicios de acuerdo con las estrategias de venta y distribución adecuada al producto o servicio específico.</p>	<p><i>Decidido, persuasivo y seguro al realizar el cierre de la venta</i></p>
<p>Habilidades para hablar en público La comunicación: verbal y no verbal Barreras en la comunicación</p>		<p><i>Asertivo en la comunicación</i></p>
<p>Proceso de negociación</p>	<p>Entregar la información a los clientes sobre existencias, fecha de entrega, calidades y cantidades disponibles, a través del sistema de comunicación establecido.</p> <p>Plantear en la negociación la información sobre garantías y ayuda posventa para los productos y servicios adquiridos.</p>	<p><i>Responsable e interesado al aplicar el proceso de la negociación paso a paso</i></p>
<p>17. 18-19. Asertividad en la negociación Herramientas y material de apoyo en la Negociación.</p>	<p>Soportar la negociación de productos y servicios mediante la identificación de motivaciones, intereses y objetivos de las partes con el apoyo de las herramientas y manuales.</p>	<p><i>Asertivo en la negociación. Recursivo y creativo al utilizar Herramientas y material de apoyo en la Negociación.</i></p>
<p>Estilos en la negociación</p>		

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	35 de 95	

Navegadores de Internet	Soportar Las negociaciones por Internet con el sistema interno de correos que legaliza la compra y hace posible el desarrollo de compras por catálogo.	Dedicado y responsable al utilizar los navegadores
Características y beneficios de los productos y servicios	Asesorar sobre las características y beneficios de los productos y servicios.	Persuasivo, positivo y dinámico para transmitir los beneficios de los productos y servicios
Ingles comercial		
34-35-36. Sistemas de ventas: por áreas geográficas, por productos, por clientes y mixtas	Realizar negociaciones dos sentidos con los clientes y empresa para obtener la venta y adaptar el producto a las necesidades del cliente.	Interesado en cumplir las expectativas y las necesidades de sus posibles clientes
Técnicas de prospección	Contacta personalmente y califica a cada una de las personas que poseen el perfil y condiciones para convertirlos en clientes a través de las acciones de prospecting	Comprometido para lograr al cliente a través de las acciones de prospecting
Técnicas de acercamiento y cuestionamiento	Utilizar técnicas de acercamiento y cuestionamiento como estrategia de negociación utilizada para lograr despertar el interés en el producto o servicio.	Preciso y seguro al utilizar las técnicas de acercamiento y cuestionamiento
Manejo de respuesta / Reacciones de los clientes	Escuchar las objeciones sin interrupción y convertirlas en adecuadas técnicas de preguntas y respuestas.	Respetuoso al escuchar las objeciones del cliente.
La post-visita		Organizado para planificar y desarrollar las pos visitas
Las técnicas de cierre de ventas: AIDA, SPIN	Cerrar la venta con la participación activa del cliente que verdaderamente desee comprar por convicción propia, luego del asesoramiento	Ético para plantear y garantizar las condiciones de cumplimiento en la negociación con los clientes.

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 36 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

		recibido en relación con el producto o servicio a través de la aplicación de las etapas y técnicas de venta.			
VERIFICACION INTENSIDAD HORARIA UNIDAD2/3					
	Descripción	Horas	Subtotal	Total	
35	clases	X1. hora	35 Horas		
4	EPEP	X2. hora	8 Horas		
2	EPEP	X1/2. hora	1 Hora	44 HORAS	

5.1..PLANEACION DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 37 de 95
	(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)		

UNIDAD DE APRENDIZAJE 2 DE 3. NEGOCIACION Y VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS

CRITERIO DE EVALUACION

.-Negocia los productos y servicios teniendo en cuenta la planificación, la entrega de productos por cualquier medio. -Cierra las negociaciones nacionales e internacionales aplicando las técnicas de ventas y negociación. -Entrega la información a clientes sobre existencias, fecha de entrega, calidades y cantidades disponibles a través del sistema de comunicación establecido. -Plantea la información sobre garantías y ayuda posventa para los productos y servicios adquiridos, en la negociación. -Tiene en cuenta el ancho de la banda y el tamaño de la ISP, para la presentación de negocios por la Web o negocios E-commerce. - Soporta las negociaciones por Internet con el sistema interno de correos que legaliza la compra y hace posible el desarrollo de compras por catalogo. -Negocia los productos y servicios de acuerdo con las estrategias de venta y distribución adecuada al producto o servicio específico. -Estructura la argumentación y las preguntas de acuerdo con la situación a manejar. -Realiza la negociación en dos sentidos con los clientes y empresa para obtener la venta y adaptar el producto a las necesidades del cliente. -Escucha las objeciones sin interrupción y las convierte en apropiadas técnicas de preguntas y respuestas. -Identifica los instrumentos de carácter legal o contractual internacional que proveen la solución a los diversos negocios internacionales. - Soporta la negociación de productos y servicios en la identificación de motivaciones, intereses y objetivos de las partes con el apoyo de las herramientas y manuales. -Maneja las situaciones embarazosas o de alto riesgo diferentes a las generadas por venta con alto nivel de profesionalismo y madurez. -Logra el cierre con la participación activa del cliente que verdaderamente desee comprar por convicción propia, luego del asesoramiento recibido en relación con el producto o servicio a través de la aplicación de las etapas y técnicas de venta. -Utiliza estrategias de negociación que logran despertar el interés en el producto o servicio, reconocer la existencia de necesidades o problemas, aceptar los beneficios argumentados y tomar y ejecutar la decisión de compra.

EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE.

DESEMPEÑO. - Evaluar los resultados frente a los indicadores establecidos para medir la gestión de ventas. - Evaluar la forma en que maneja un auditorio.

PRODUCTO. - Revisión de reportes de informes de ventas.

CONOCIMIENTO. Por escrito: Describir el

Procedimiento para negociar la oferta de un producto o servicio en un mercado específico.

- Mediante clínicas de ventas evaluar actitudes, aptitudes y técnicas de ventas.

TECNICAS E INSTRUMENTOS DE EVALUACION

TECNICAS		INSTRUMENTO	
Observacion directa		Lista de chequeo	
Formulación de preguntas		Cuestionarios	
Simulación de situaciones	X	Lista de chequeo	X
Entrevista		Cuestionario	

ESCENARIOS DE APRENDIZAJE

Sala de formación – unidad de documentación-

MEDIOS EDUCATIVOS

Guías de enseñanza- aprendizaje. Computadores. Televisores. Video beam.

ESTRATEGIAS METODOLOGICAS.

Docente: Explicación-demostración- formulación de preguntas- entrevistas-presentaciones-inducción a la aplicación de guías y EPEP-

Estudiante: estudio y resolución de problemas- elaboración de documentos-estructuración de proyectos- estudios de casos- prácticas de talleres

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 38 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

6.1. DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION		
PLAN DE CLASE		
Modulo	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 2/3	VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACÉUTICOS.	44. horas teóricas
Nº de clase (60')	1-2 de 35	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
1-Presentación de la unidad de aprendizaje 2. Diagnóstico de pre saberes.	Reconocer los contenidos de la unidad de aprendizaje y los planes de formación y desarrollo. Reconocer los conocimientos previos	ENSEÑANZA. Docente: Verifica la asistencia, consigna la inasistencia. (5 minutos) -Presenta la unidad de aprendizaje (25. minutos) - Organiza el grupo en equipos para diagnóstico de pre saberes retroalimenta la información . (30) APRENDIZAJE. Estudiante : Atento y participativo en la presentación	Salón de formación	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS: Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 2/2 Bibliografía El Vendedor Halcón (En medio físico y magnético). Enciclopedia del empresario (en medio físico y magnético).

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	39 de 95	

6.1. DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION		
PLAN DE CLASE		
Modulo	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 2/3	VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACÉUTICOS.	44. horas teóricas
Nº de clase (60´)	3-4. de 35	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
3-4 La venta Factores que intervienen en la venta Técnicas de venta	Reconocer los contenidos de la unidad de aprendizaje y los planes de formación y desarrollo	ENSEÑANZA. Docente: Verifica la asistencia, consigna la inasistencia. (5 minutos) -Presenta la unidad de aprendizaje (15 minutos) - Organiza el grupo en equipos para diagnóstico de pre saberes información (20) -Retroalimenta el trabajo en equipo mediante metodología libre (20 minutos) APRENDIZAJE . Estudiante : Atento y participativo en	Salón de formación	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS: Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 2/2 Bibliografía El Vendedor Halcón (en medio físico y magnético). Enciclopedia del empresario (en medio físico y magnético).

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 40 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

		la presentación		
--	--	-----------------	--	--

EPEP 1 de 6		
Módulo de Formación	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 2 / 3	VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACÉUTICOS.	44 horas teóricas
Objetivo del EPEP	Promover el aprendizaje autónomo	
Nº de EPEP (2 horas)	Aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.	

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE APRENDIZAJE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
Fases de la venta: aproximación, escucha activa, argumentación, objetivos, factores clave, objeciones, técnicas de resolución, técnicas de persuasión y el cierre	Identificar las fases de la venta-	APRENDIZAJE. ESTUDIANTE: -Realizar y presentar el EPEP de manera individual, en la clase 7 y 8. -Presentación de Auto-cuestionario. Sustentado en mesa redonda	Salón de formación	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS: Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 2/2 Bibliografía El Vendedor Halcón (en medio físico y magnético). Enciclopedia del empresario (en medio físico y magnético).

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	41 de 95	

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION		
PLAN DE CLASE		
Modulo	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 2/3	VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACÉUTICOS.	44 horas teóricas
Nº de clase (60')	5- 6. de 35	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
5-6. Fases de la venta: aproximación, escucha activa, argumentación, objetivos, factores clave, objeciones, técnicas de resolución, técnicas de persuasión y el cierre	<p>-Identificar estrategias de venta.</p> <p>-Argumentar y estructurar las preguntas de acuerdo con la situación a manejar.</p>	<p>ENSEÑANZA. Docente: Verifica la asistencia, consigna la inasistencia. (5minutos)</p> <p>- Organiza el grupo en equipos para identificar en la guía S.F. NEGOCIAR 2 DE 3. El contenido de la clase. Orienta y realiza demostración sobre fases de la venta. (55 minutos)</p> <p>APRENDIZAJE. Estudiante: participa, pregunta inquietudes, comprometido y atento.</p>	Salón de formación.	<p>MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam</p> <p>RECURSOS: Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 2/2</p> <p>Bibliografía El Vendedor Halcón (en medio físico y magnético). Enciclopedia del empresario (en medio físico y magnético).</p>

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 42 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION		
PLAN DE CLASE		
Modulo	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 2/3	VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACÉUTICOS.	44 horas teóricas
Nº de clase (60')	7-8-9-10 de 35	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
7-8-9.10. Fases de la venta: aproximación, escucha activa, argumentación, objetivos, factores clave, objeciones, técnicas de resolución, técnicas de persuasión y el cierre	Identificar las fases de la venta. Reconoce los factores claves Interviene argumenta	ENSEÑANZA. Docente: Verifica la asistencia, consigna la inasistencia. (5minutos). - Organiza el grupo en mesa redonda para sustentar el auto-cuestionario. Modera la mesa redonda, propicia la participación, hace recomendaciones, concede plazos a quien aún no cumple el EPEP. (55 minutos). APRENDIZAJE. Estudiante: Trabaja en la sustentación del EPEP. En la mesa redonda, pregunta inquietudes acoge recomendaciones.	Salón de formación.	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS : Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 2/2 Bibliografía El Vendedor Halcón (en medio físico y magnético). Enciclopedia del

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 43 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

				empresario (en medio físico y magnético).
--	--	--	--	---

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION			
PLAN DE CLASE			
Modulo	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS		116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 2/3	VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACÉUTICOS.		44 horas teóricas
Nº de clase (60')	11-12. de 35	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.	

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
Técnicas para presentaciones eficaces. Comunicación Confianza El proceso de la comunicación La conversación Calidad en las conversaciones	Reconocer la importancia de aplicar técnicas eficaces como estrategia global para alcanzar sus ventas	ENSEÑANZA. Docente: Verifica la asistencia, consigna la inasistencia. (5m) Presentación y participación de invitado especial. (55 minutos) ESTUDIANTE APRENDIZAJE. Atento a la presentación del invitado especial	Salón de formación.	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS : Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 2/2 Bibliografía El Vendedor Halcón (en medio físico y magnético). Enciclope

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 44 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

				día del empresario (en medio físico y magnético).
--	--	--	--	---

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION			
PLAN DE CLASE			
Modulo	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS		116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 2/3	VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACÉUTICOS.		44. horas teóricas
Nº de clase (60')	13-14-15. de 44	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.	

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
13-14-15. DESARROLLO DE HABILIDADES CON EL PNL. Introducción. Saber lo que se quiere. Como usar tipos de pensamiento. Motivación. Negociación. Ventas.	Reconocer la programación neurolingüística como una de las herramientas más poderosas al alcance del mundo de los negocios	ENSEÑANZA. Docente: Verifica la asistencia, consigna la inasistencia. (5m) Presentación y participación de invitado especial. (55 minutos) ESTUDIANTE APRENDIZAJE. Atento a la presentación del invitado especial participa en la realización de los ejercicios	Salón de formación.	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS: Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 2/2 Bibliografía El Vendedor Halcón (en medio físico y magnético). Enciclopedia del

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 45 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

				empresario (en medio físico y magnético).
--	--	--	--	---

EPEP 2 de 6		
Módulo de Formación	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 2 / 3	VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACÉUTICOS.	44 horas teóricas
Objetivo del EPEP	Promover el aprendizaje autónomo	
Nº de EPEP (2 horas)	Aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.	

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE APRENDIZAJE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
18-19. Asertividad en la negociación Herramientas y material de apoyo en la Negociación.	Identificar las fases de la venta-	APRENDIZAJE. ESTUDIANTE: -Realizar y presentar el EPEP en pareja mediante metodología libre. (Intervención 4 minutos por pareja) en la clase 18 y 19.	Salón de formación	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS: Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 2/2 Bibliografía El Vendedor Halcón (en medio físico y magnético). Enciclopedia del empresario (en medio físico y magnético).

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 46 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION		
PLAN DE CLASE		
Modulo	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 2/3	VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACÉUTICOS.	44 horas teóricas
Nº de clase (60')	16-17. de 44	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DEL EPEP	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
16. 17. Proceso de negociación	Negociar la entrega de productos y formas de pago por cualquier medio.	APRENDIZAJE. ESTUDIANTE: Previa concertación con el docente, organiza su equipo de trabajo. Máximo 3 estudiantes por equipo para presentar su EPEP 1 DE 3 en la clase 4. (Metodología de libre elección)	Salón de formación	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS: Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 2/2 Bibliografía El Vendedor Halcón (en medio físico y

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 47 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

				magnético) . Enciclopedia del empresario (en medio físico y magnético) .
--	--	--	--	---

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION		
PLAN DE CLASE		
Modulo	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 2/3	VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACÉUTICOS.	44 horas teóricas
Nº de clase (60')	18-19. de 44	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
18-19. Asertividad en la negociación Herramientas y material de apoyo en la Negociación.		ENSEÑANZA. Docente: Verifica la asistencia, consigna la inasistencia. Concerta la sustentación de EPEP.(10 minutos) - Orienta la y monitorea la presentación del mismo hace las recomendaciones pertinentes, concede plazo a quien aun no cumple el EPEP. (40 minutos) APRENDIZAJE.	Salón de formación.	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS: Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 2/2 Bibliografía El Vendedor Halcón (en medio físico y magnético).

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	48 de 95	

		Estudiante: Participa en la concertación, sustenta el EPEP, acoge las recomendaciones.		Enciclopedia del empresario (en medio físico y magnético).
--	--	---	--	--

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION		
PLAN DE CLASE		
Modulo	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 2/3	VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACÉUTICOS.	44 horas teóricas
Nº de clase (60')	20 de 35	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
Estilos en la negociación	Interpretar estilos de negociación de los productos y servicios de acuerdo con las estrategias de venta y distribución	ENSEÑANZA. Docente: Verifica la asistencia, consigna la inasistencia. Explica el plan de clase. (5 minutos) -Organiza el grupo en parejas para la realización de las preguntas de reflexión y el ejercicio (25 minutos) -Revisa los ejercicios y los retroalimenta en grupo haciendo las recomendaciones pertinentes (25 minutos) APRENDIZAJE. Estudiante : Discierne la	Salón de formación.	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSO S: Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 2/2 Bibliografía El

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 49 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

		guía en equipo, realiza los ejercicios y los sustenta		Vendedor Halcón (en medio físico y magnético). Enciclopedia del empresario (en medio físico y magnético).
--	--	---	--	---

EPEP 3 de 6		
Módulo de Formación	Negociación de productos y servicios farmacéuticos.	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 2 / 3	Negociación y venta de productos y servicios.	44 horas teóricas
Objetivo del EPEP	Desarrollar el aprendizaje autónomo	
Nº de EPEP (2 horas)	Aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos	

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE APRENDIZAJE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
Presentaciones por la web	Realizar presentaciones de negocio por la web, teniendo en cuenta el ancho de la banda y el tamaño de la ISP.	APRENDIZAJE. ESTUDIANTE: -Realizar y presentar el EPEP de manera individual. Presenta producto sobre como utilizo la web para realizar presentaciones de negocio. Sustentarlo en	Salón de formación	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS: Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 2/2 Bibliografía El Vendedor Halcón (en medio físico y magnético). Enciclopedia del

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 50 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

		grupo en 4 minutos. .(En la clase 23 y 24).		empresario (en medio físico y magnético).
--	--	---	--	---

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION			
PLAN DE CLASE			
Modulo	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS		116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 2/3	VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACÉUTICOS.		44. horas teóricas
Nº de clase (60´)	21 de 35	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.	

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
--	------------------------------	----------------------------------	----------------------------------	-------------------------------------

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	51 de 95	

.Navegadores de Internet	Soportar negociaciones por Internet son soportadas con el sistema interno de correos que legaliza la compra y hace posible el desarrollo de compras por Catalogo.	ENSEÑANZA. Docente: Verifica la asistencia, consigna la inasistencia. (5 minutos). Realiza demostración mediante presentación por internet sobre como soportar negociaciones. Propicia la participación del estudiante, resuelve inquietudes. (55 minutos). APRENDIZAJE. Estudiante: Atento, participativo	Salón de formación.	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS : Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 2/2 Bibliografía El Vendedor Halcón (en medio físico y magnético). Enciclopedia del empresario (en medio físico y magnético). la clave de oro
--------------------------	---	--	---------------------	--

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION			
PLAN DE CLASE			
Modulo	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS		116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 2/3	VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACÉUTICOS.		44 horas teóricas
Nº de clase (60´)	22 de 35	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.	

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE	RECURSOS Y MEDIOS
-------------------------------------	------------------------------	----------------------------------	----------------------	--------------------------

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	52 de 95	

ESENCIALES			APRENDIZAJE	DIDÁCTICOS
Negociaciones en la web.	Realizar presentaciones de negocios por la web, teniendo en cuenta el ancho de la banda y el tamaño de la ISP.	ENSEÑANZA. Docente: Verifica la asistencia, consigna la inasistencia. (5 minutos). Dirige la sustentación del EPEP de manera individual en el grupo (55 minutos). APRENDIZAJE. Estudiante: -Presenta el EPEP. Mediante metodología libre. -Acoge recomendaciones del docente.	Salón de formación.	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS : Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 2/2 Bibliografía El Vendedor Halcón (en medio físico y magnético). Enciclopedia del empresario (en medio físico y magnético). la clave de oro

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION			
PLAN DE CLASE			
Modulo	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS		116 horas teóricas
Unidad Aprendizaje 2/3 de	VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACÉUTICOS.		44 horas teóricas
Nº de clase (60´)	23 de 35	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.	

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	53 de 95	

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
Características y beneficios de los productos y servicios	Expresar las características y beneficios de los productos y servicios.	ENSEÑANZA. Docente: Verifica la asistencia, consigna la inasistencia. Explica el plan de clase. (10 minutos). - Lectura dirigida en grupo. -Amplia información motiva la participación del estudiante aclara situaciones (50 minutos). APRENDIZAJE. Estudiante: participativo, comprometido, pregunta inquietudes.	Salón de formación.	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS : Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 2/2 Bibliografía El Vendedor Halcón (en medio físico y magnético). Enciclopedia del empresario (en medio físico y magnético).

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION		
PLAN DE CLASE		
Modulo	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 2/3	VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACÉUTICOS.	44 horas teóricas
Nº de clase (60')	24 de 35	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	54 de 95	

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
. Ingles comercial	Considerar la importancia de la aplicación del inglés comercial en la venta.	ENSEÑANZA. Docente: Verifica la asistencia, consigna la inasistencia. Explica el plan de clase. (5 minutos). - Presenta y acompaña al invitado especial para el desarrollo del contenido. (55 minutos). APRENDIZAJE. Estudiante atento participativo.	Salón de formación.	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS: Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 2/2. BIBLIOGRAFÍA. El Vendedor Halcón (en medio físico y magnético). Enciclopedia del empresario (en medio físico y magnético).

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION			
PLAN DE CLASE			
Modulo	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS		116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 2/3	VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACÉUTICOS.		44 horas teóricas

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 55 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

Nº de clase (60')	25 de 35	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.
--------------------------	----------	--

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
Sistemas de ventas: por áreas geográficas, por productos, por clientes y mixtas	Identificar en Las negociaciones nacionales e internacionales la aplicación de técnicas de ventas.	ENSEÑANZA. Docente: Verifica la asistencia, consigna la inasistencia. Explica el plan de clase. (5 minutos). - Hace demostración al grupo sobre los sistemas de venta dependiendo del area, el producto y los clientes. Para el desarrollo del contenido motiva al estudiante propicia su participación. (55 minutos). APRENDIZAJE. Estudiante atento participativo.	Salón de formación.	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS: Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 2/2 Bibliografía El Vendedor Halcón (en medio físico y magnético). Enciclopedia del empresario (en medio físico y magnético).

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION		
PLAN DE CLASE		
Modulo	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS	116 horas teóricas

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	56 de 95	

Unidad de Aprendizaje 2/3	VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACÉUTICOS.	44 horas teóricas
Nº de clase (60')	26 de 35	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
Técnicas de prospección.	Conocer las técnicas de prospección.	ENSEÑANZA. DOCENTE: Verifica la asistencia, consigna la inasistencia. Explica el plan de clase. (5 minutos). - Organiza el grupo para trabajar con la guía el contenido técnicas de prospección, orienta, acompaña los equipos motiva al estudiante propicia su participación. (55 minutos). APRENDIZAJE. ESTUDIANTE. Atento participativo.	Salón de formación.	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS: Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 2/2 BIBLIOGRAFÍA El Vendedor Halcón (en medio físico y magnético). Enciclopedia del empresario (en medio físico y magnético).

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION
PLAN DE CLASE

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 57 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

Modulo	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 2/3	VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACÉUTICOS.	44 horas teóricas
Nº de clase (60')	27 de 35	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
Técnicas de acercamiento y cuestionamiento.	Interpretar y discernir las técnicas de acercamiento y cuestionamiento.	ENSEÑANZA. DOCENTE: Verifica la asistencia, consigna la inasistencia. Explica el plan de clase. (5 minutos). - Organiza el grupo para trabajar con la guía el contenido técnicas de acercamiento y cuestionamiento. orienta, acompaña los equipos motiva al estudiante propicia su participación. (55 minutos). APRENDIZAJE. ESTUDIANTE. Atento participativo.	Salón de formación.	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS: Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 2/2 Bibliografía El Vendedor Halcón (en medio físico y magnético). Enciclopedia del empresario (en medio físico y magnético).

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 58 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

Módulo de Formación	Negociación de productos y servicios farmacéuticos	116 horas teórico practico
Unidad de Aprendizaje 2 / 3	Venta de productos y servicios	44 horas teóricas
Objetivo del EPEP	Promover el aprendizaje autónomo	
Nº de EPEP (2 horas)	Aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.	

CONTENIDO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE APRENDIZAJE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
36- 37. Manejo de respuesta / Reacciones de los clientes.	-Desarrollar habilidad para escuchar las objeciones de los clientes sin interrupción y convertidas en adecuadas técnicas de preguntas y respuestas.	APRENDIZAJE. ESTUDIANTE: Trabaja en pareja para realizar y presentar el EPEP en la clase 28 y 29 equipos máximo 3 estudiantes, tiempo de intervención para la sustentación máximo 4 minutos	Salón de formación	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS: Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 2/2 Bibliografía El Vendedor Halcón (en medio físico y magnético). Enciclopedia del empresario (en medio físico y magnético).

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 59 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION		
PLAN DE CLASE		
Modulo	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 2/3	VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACÉUTICOS.	44 horas teóricas
Nº de clase (60')	28-29 de 35	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
Manejo de respuesta / Reacciones de los clientes	-Desarrollar habilidad para escuchar las objeciones de los clientes sin interrupción y convertidas en adecuadas técnicas de preguntas y respuestas		Salón de formación.	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS: Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 2/2 Bibliografía El Vendedor Halcón (en medio físico y magnético). Enciclopedia del empresario (en medio físico y magnético).

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 60 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

EPEP 5 de 6		
Módulo de Formación	Negociación de productos y servicios farmacéuticos	116 horas teórico practico
Unidad de Aprendizaje 2 / 3	Venta de productos y servicios	44 horas teóricas
Objetivo del EPEP	Promover el aprendizaje autónomo	
Nº de EPEP (1/2 hora)	Aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.	

CONTENIDO Y COMPRESIONES ESENCIALES	RESULTADO DE APRENDIZAJE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
-La post-visita	.	APRENDIZAJE. ESTUDIANTE: Trabaja en pareja para realizar y presentar el EPEP en la clase 32	Salón de formación	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS: Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 2/2 Bibliografía El Vendedor Halcón (en medio físico y magnético). Enciclopedia del empresario (en medio físico y magnético).

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 61 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION			
PLAN DE CLASE			
Modulo	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS		116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 2/3	VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACÉUTICOS.		44 horas teóricas
Nº de clase (60')	30-31-32 de 35	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.	

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
-La post-visita	Discernir y reflexionar sobre la importancia de los aspectos de la post visita	ENSEÑANZA. DOCENTE: Verifica la asistencia, consigna la inasistencia. Explica el plan de clase. (5 minutos) - Organiza y orienta el el grupo en equipos de 4 estudiantes para desarrollar el contenido de La post-visita mediante la aplicación de la Guía S.F. Negociar 2 de 2 (40 minutos) - Aclara las inquietudes de los estudiantes y hace las recomendaciones pertinentes. (15 minutos). APRENDIZAJE. ESTUDIANTE: Trabaja en equipo la guía, realiza la exposición en pareja, acoge las recomendaciones.	Salón de formación.	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS : Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 2/2 Bibliografía El Vendedor Halcón (en medio físico y magnético). Enciclopedia del empresario (en medio físico y magnético)

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 63 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION		
PLAN DE CLASE		
Modulo	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 2/3	VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACÉUTICOS.	44 horas teóricas
Nº de clase (60')	33 de 35	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
41-42-. Las técnicas de cierre de ventas: AIDA, SPIN	Interpretar los sentidos de la negociación con los clientes y empresa para obtener la venta y adaptar el producto a las necesidades del cliente.	ENSEÑANZA. Docente: Verifica la asistencia, consigna la inasistencia. Explica el plan de clase. (5 minutos) - Organiza y orienta el el grupo en equipos de 4 estudiantes para realizar talleres de ventas (40 minutos) - Aclara las inquietudes de los estudiantes y hace las recomendaciones pertinentes. (15 minutos) APRENDIZAJE. Estudiante: Trabaja en equipo la guía, realiza la exposición en pareja, acoge las recomendaciones.	Salón de formación.	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS: Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 2/2 Bibliografía El Vendedor Halcón (en medio físico y magnético). Enciclopedia del empresario (en medio físico y magnético).

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 64 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION		
PLAN DE CLASE		
Modulo	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 2/3	VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACÉUTICOS.	44 horas teóricas
Nº de clase (60')	34-35 de 35	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
Las técnicas de cierre de ventas: AIDA, SPIN	<p>obtener la venta y adaptar el producto a las necesidades del cliente.</p> <p>Realizar la presentación con seguridad efectividad ser sincero, positivo y actuar con seguridad.</p>	<p>ENSEÑANZA. Docente: Verifica la asistencia, consigna la inasistencia. Explica el plan de clase. (5 minutos) - Organiza y orienta el el grupo en equipos de 4 estudiantes para sustentar las simulaciones de ventas EPEP. 6 de 6 (intervención 4 minutos por equipo) - Aclara las inquietudes de los estudiantes y hace las recomendaciones pertinentes. Concede plazo a quien aun no cumple el EPEP. (15 minutos)</p> <p>APRENDIZAJE. Estudiante: Trabaja en equipo la guía, realiza la</p>	Salón de formación.	<p>MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam</p> <p>RECURSOS: Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 2/2</p> <p>Bibliografía El Vendedor Halcón (en medio físico y magnético). Enciclopedia del empresario (en medio físico y magnético).</p>

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	65 de 95	

		exposición en pareja, acoge las recomendaciones.		
--	--	--	--	--

PRESENTACION DE EVIDENCIAS		
Norma de competencia	Negociar productos y servicios según condiciones del mercado y políticas de la empresa.	116 horas teóricas
Módulo de Formación	Negociación de productos y servicios farmacológicos.	
Elemento 2 de 3	Presentar a los clientes las características, beneficios y usos de los productos o servicios según el manual del fabricante.	44 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 2/3	Negociación y venta de los productos y servicios	
Evidencia	PRODUCTO- CONOCIMIENTO.	

EVIDENCIA	RESULTADO DE APRENDIZAJE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
CONOCIMIENTO. Describir el procedimiento para negociar la oferta de un producto o servicio en un mercado específico. - Mediante clínicas de ventas evaluar actitudes, aptitudes y técnicas de ventas. PRODUCTO - Revisión de reportes de informes de ventas.	Manejar con alto nivel profesional y madurez las situaciones embarazosas o de alto riesgo, mediante la concertación y el dialogo. Realizar las negociaciones nacionales e internacionales aplicando las técnicas de ventas y diferentes medios y oportunidades de negocios. Vender productos y servicios farmacéuticos	DOCENTE- ENSEÑANZA: -Llama a lista y registra las inasistencias (5 minutos) -Organiza el grupo para la presentación de las evidencias de conocimiento y producto. -Realiza la valoración de la evidencia de conocimiento y recibe la evidencia de producto. (55 minutos) ESTUDIANTE- APRENDIZAJE: Presenta evidencia de conocimiento, entrega evidencia	Salón de formación	MATERIALES: Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS: Correo electrónico Internet GUIA S.F. NEGOCIAR 1/3

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	66 de 95	

	conforme a las políticas de ventas y términos de negociación.	de producto.		
--	---	--------------	--	--

LISTA DE CHEQUEO DE DESEMPEÑO						
PARA VALORACIÓN DE LA NORMA: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA CÓDIGO: 20662810250304						
UNIDAD DE APRENDIZAJE 2 DE 3. NEGOCIACION Y VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS. 83.5 Horas practicas						
Actividades	M.O.				Valoración	
ELEMENTO 2	1	2	3	4	C	A.N.C.
-Hace las negociaciones de productos y servicios teniendo en cuenta la planificación, la entrega de productos por cualquier medio y las formas de pago.						
-Cierra las negociaciones nacionales e internacionales aplicando las técnicas de ventas y negociación.						
-Entrega la información a clientes sobre existencias, fecha de entrega, calidades y cantidades disponibles a través del sistema de comunicación establecido.						
5-Plantea en la negociación la información sobre garantías y ayuda posventa para los productos y servicios adquiridos. Soporta las negociaciones por internet con el sistema interno de correos que legaliza la compra y hace posible el desarrollo de compras por catálogo.						
Negocia los productos y servicios de acuerdo con las estrategias de venta y distribución adecuada al producto o servicio específico.						
Soporta las negociaciones de productos y servicios identificando los intereses y objetivos de las partes						
Cierra la venta con la participación activa del cliente luego del asesoramiento recibido en relación con el producto o servicio.						
Contacta y califica a cada una de las personas que poseen el perfil y condiciones para convertirlos en clientes.						
Es sincero positivo y actúa con seguridad en la venta						
ACTITUDES PERSONALES						
2. Interactúa con el cliente interno y externo según criterios institucionales de servicio.						
2.1. Desarrolla relaciones interpersonales con el equipo de						

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	67 de 95	

<i>trabajo con respeto y cortesía de acuerdo con el protocolo de servicio institucional.</i>									
2.2. <i>Se comunica con el cliente interno y externo con calidez, precisión y oportunamente según los protocolos de servicio.</i>									
2.3. <i>Utiliza Los equipos y elementos de trabajo de acuerdo con la capacidad tecnológica de la institución.</i>									
2.4. <i>Organiza el área de trabajo se de acuerdo con parámetros institucionales por cada turno.</i>									
2.5. <i>Desarrolla contacto con el cliente o usuario en un clima de cordialidad y respeto de acuerdo con protocolo institucional.</i>									
2.6. <i>Acoge las sugerencias del docente con actitud positiva</i>									
2.7. <i>Asume actitudes basadas en principios y valores éticos</i>									
2.8. <i>Demuestra interés en su aprendizaje</i>									
2.9. <i>Desarrolla comunicaciones eficaces y asertivas</i>									
PRESENTACION PERSONAL									
3. <i>Porta el uniforme completo</i>									
3.1. <i>Su presentación personal y apariencia es ordenada y pulcra</i>									
3.2. <i>Cumple el horario establecido en la formación practica</i>									
3.3. <i>Porta los elementos de bioseguridad requeridos institucionalmente. (Si lo requiere el servicio).</i>									
CIUDAD	FECHA DEL MOMENTO DE OBSERVACION								
	Día								
	Mes								
<i>Fecha de iniciación formación práctica</i>		<i>Mes</i>	<i>Día</i>	<i>Año</i>					
<i>Fecha finalización formación práctica</i>		<i>Mes</i>	<i>Día</i>	<i>Año</i>					
<i>Horas de formación practica 66</i>									
<i>ESPACIO RESERVADO PARA OBSERVACIONES Y/O APORTES</i>									
<i>ESPACIO RESERVADO PARA OBSERVACIONES Y/O APORTES</i>									
<i>ESPACIO RESERVADO PARA OBSERVACIONES Y/O APORTES</i>									
NOMBRE DEL DOCENTE					FIRMA DEL DOCENTE				

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	68 de 95	

_____	_____
<i>FIRMA DEL ESTUDIANTE</i>	

<i>6. PLANEACION DE LOS SABERES</i>		
<i>UNIDAD DE APRENDIZAJE 3 DE 3.</i>		
<i>Negociación de acuerdos y términos de productos y servicios</i>		
<i>CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES</i>	<i>HACER</i>	<i>SER ACTITUDES Y VALORES</i>
Aspectos legales de la negociación: Nacionales, internacionales. Relaciones entre fabricantes y distribuidores: Trade Marketing Elementos de un contrato comercial Tipos de contratos	-Señalar las políticas de legislación necesarias para llevar a cabo la negociación. -Determinar las garantías necesarias en la venta de los productos teniendo en cuenta parámetros de la organización.	<i>Responsable para</i> especificar los derechos y las obligaciones tanto de la empresa como las de los clientes.
Acuerdos comerciales: Concesión, franquicia en depósito, a término fijo, comisión. Sociedades de intermediaciones.	-Crear las tasas de descuentos dependiendo del tipo de negociación con los clientes.	Organizado y preciso en la exposición de los acuerdos entre productores, proveedores, distribuidores y clientes
Aspectos éticos de negociación.	-Establecer los términos de negociación considerando condiciones de pago. -Exponer los riesgos de compra y venta de productos.	Ético para garantizar las condiciones de cumplimiento en la negociación con los clientes. Ético al plantear las condiciones de negociación a partir de la política de cancelación de órdenes

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	69 de 95	

		<p>por parte de los clientes. Preciso para dar a conocer las restricciones que se pueden presentar en la negociación de los productos con los clientes.</p>
. Idiomas: Inglés técnico		
<p>Formas de pago y plazos. Pólizas de cumplimiento. Seguridad industrial. Seguros contra robos de los productos.</p>	<p>-Fijar límites de tiempo para los pagos de los productos por parte del cliente. -Señalar las condiciones comerciales de validez de la oferta, tiempo de entrega, forma de pago, fletes, seguros, impuestos y garantías.</p>	
Relaciones Humanas.	Manejar buenas relaciones humanas en su cotidianidad laboral	Asertivo y comunicador en sus relaciones interpersonales
Clases de negociación		
<p>Ley de comercio electrónico. Canales y estrategias de ventas y distribución: Venta personal, venta directa, Tele venta, Venta por catálogo. -Relación de los clientes a través de la red. Tipos de preguntas: Problema, implicación, ganancia.</p>	Utilizar las técnicas de información y de la comunicación para fortalecer la comunicación con los clientes	Comprometido y responsable en la utilización de los medios T.I.C.
Tipos de decisiones de compra: Limitada, Extensiva, Rutinaria, Proceso de exportación,	-Definir los contratos de coordinación y cooperación entre los diversos actores de acuerdo con las	

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	70 de 95	

<p>Carta de crédito. Mercado cambiario y de divisas. Tasas internacionales Normas cambiarias y de comercio internacional.</p>	<p>estrategias para cobertura del mercado. -Manejar las situaciones de alto riesgo diferentes a las generadas por venta con profesionalismo y madurez.</p>	<p>-Presto para solucionar las situaciones de alto riesgo que se presenten en la negociación.</p>		
<p>Gastos de envío: Normas, reglamentación, derechos arancelarios, impuestos y seguro. Manual de envíos internacionales. Costos financieros: Tasas de interés, depreciación monetaria, inflación, revaluación, tasas de cambio.</p>	<p>-Plantear los acuerdos entre productores, proveedores, distribuidores y clientes con base en las responsabilidades en ventas, clientes, territorios, entrega, traslados, costos y precios. Considerar las estrategias de comunicación visual con los visitantes.</p>	<p>Comprometido en la identificación de motivaciones, intereses, y objetivos de las partes.</p>		
VERIFICACION INTENSIDAD HORARIA UNIDAD2/3				
	Descripción	Horas	Subtotal	Total
30	clases	X1. hora	30 Horas	
3	EPEP	X2.	6 horas	
1	EPEP	X1. hora	1 Horas	37 HORAS

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	71 de 95	

**PLANEACION DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION
UNIDAD DE APRENDIZAJE 3 DE 3.**

CRITERIO DE EVALUACION

-Fija los términos de negociación de acuerdo con las políticas y parámetros establecidos por la organización, la legislación general, el marco legal de derechos y obligaciones mínimas de cada parte.
 -Define los contratos de coordinación y cooperación entre los diversos actores de acuerdo con las estrategias para cobertura del mercado. -Plantea los acuerdos entre productores, proveedores, distribuidores y clientes con base en los niveles de responsabilidad en cuanto a volumen de ventas, clientes, territorios, formas de entrega, traslados, costos y precios de los productos y servicios.
 -Establece los términos de negociación considerando las condiciones de pago, los descuentos, las garantías, las restricciones de ventas y los niveles de riesgo en cuanto a donde y como se comprarán y venderán los productos o servicios. -Fija los términos de negociación en contratos de intermediación considerando sistemas de distribución, pedidos mínimos, precios del productor y distribuidor, formas de pago y márgenes mayorista/ minorista y remuneración de los intermediarios.
 -Establece los términos de la negociación con base en los aspectos legales y éticos que rigen los contratos nacionales e internacionales. -Fija las condiciones comerciales de negociación como la validez de la oferta, el tiempo de entrega, la forma de pago, los fletes, seguros, impuestos y garantías, dependiendo del tipo de negociación -Acuerda los gastos de envío con base en los datos de peso y dimensiones, modo de envío, lugar de origen y lugar de destino, derechos arancelarios, impuestos y costes adicionales contenidos en el manual de envíos internacionales.

EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE.

DESEMPEÑO- Seguimiento en el puesto de trabajo sobre los procedimientos que sigue para fijar los parámetros de negociación.

PRODUCTO- Revisión del contrato de negociación de acuerdo con los parámetros legales de negociación.

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	72 de 95	

CONOCIMIENTO. - Prueba escrita donde enuncie las partes de un contrato.			
TECNICAS E INSTRUMENTOS DE EVALUACION			
TECNICAS		INSTRUMENTO	
Observación directa	X	Lista de chequeo	X
Formulación de preguntas	X	Cuestionarios	X
Simulación de situaciones	X	Lista de chequeo	X
Entrevista		Cuestionario	
ESCENARIOS DE APRENDIZAJE			
Sala de formación – unidad de documentación (Biblioteca)- Unidad de farmacia			
MEDIOS EDUCATIVOS			
Guías de enseñanza- aprendizaje. Computadores. Televisores. Video beam.			
ESTRATEGIAS METODOLOGICAS.			
Docente: Explicación-demostración- formulación de preguntas- entrevistas-presentaciones-inducción a la aplicación de guías y EPEP-			
Estudiante: estudio y resolución de problemas- elaboración de documentos-estructuración de proyectos- estudios de casos- prácticas de talleres			

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION		
PLAN DE CLASE		
Modulo	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 3/3	NEGOCIACIÓN DE ACUERDOS Y TÉRMINOS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.	37 horas teóricas
Nº de clase (60´)	1. de 30	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
1. Aspectos legales de la negociación: Nacionales, internacionales. Relaciones entre fabricantes y distribuidores: Trade Marketing Elementos de un contrato comercial Tipos de contratos	Reconocer los contenidos de la unidad, los planes de clase, el desarrollo de los EPEP.	ENSEÑANZA. Docente: Verifica la asistencia, consigna la inasistencia. Explica el plan de clase. (5 minutos). - Presenta la unidad de aprendizaje, socializa los resultados de aprendizaje y la <u>GUIA S.F. Negociar 3</u>	Salón de formación.	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS: Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 3/3.

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	73 de 95	

		<u>de 3.</u> Orienta la realización del EPEP. 1 de 4. (55 minutos). APRENDIZAJE. Estudiante: comprometido participativo atento		
--	--	--	--	--

EPEP 1 de 4		
Módulo de Formación	Negociación de productos y servicios farmacéuticos	166 horas teórico
Unidad de Aprendizaje 3 / 3	Negociación de acuerdos y términos de productos y servicios.	37 horas teóricas
Objetivo del EPEP	Promover el aprendizaje autónomo	
Nº de EPEP (2 horas)	Aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.	

CONTENIDO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DEL EPEP.	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
Acuerdos comerciales: Concesión, franquicia en depósito, a término fijo, comisión. Sociedades de intermediaciones.	Reflexionar sobre los niveles de responsabilidad en cuanto a volumen de ventas, clientes, territorios,	APRENDIZAJE. ESTUDIANTE: Trabaja en equipo de 4 estudiantes simulación sobre cierre de la venta para sustentar en la clase (intervención	Salón de formación	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS: Correo

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 74 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

	formas de entrega, traslados, costos y precios de los productos y servicios.	máximo 4 minutos por equipo)		electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR
--	--	-------------------------------	--	---

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION		
PLAN DE CLASE		
Modulo	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS	106 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 3/3	NEGOCIACIÓN DE ACUERDOS Y TÉRMINOS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.	37 horas teóricas
Nº de clase (60´)	2-3-4 de 30	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
2-3-4. Aspectos legales de la negociación: Nacionales, internacionales. Relaciones entre fabricantes y distribuidores: Trade Marketing	Reconocer los términos de la negociación de acuerdo con las políticas, el marco legal y los	ENSEÑANZA. Docente: Verifica la asistencia, consigna la inasistencia. Explica el plan de clase. (5 minutos). - Organiza y orienta el grupo para realización de	Salón de formación.	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS: Correo electrónico Internet

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	75 de 95	

Elementos de un contrato comercial Tipos de contratos	<p>parámetros establecidos por la organización.</p> <p>Identificar los derechos y obligaciones mínimas de cada parte.</p> <p>Interpretar los elementos de un contrato comercial.</p> <p>Reconocer los tipos de contratos.</p>	<p>conversatorio a partir del contenido de la clase 2-3-4. <u>GUIA S.F. Negociar 3 de 3.</u></p> <p>(55 minutos).</p> <p>APRENDIZAJE. Estudiante: comprometido participativo en la mesa redonda.</p>	<p>Guía S.F. NEGOCIAR 3/3.</p>
--	---	---	--------------------------------

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION		
PLAN DE CLASE		
Modulo	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS	106 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 3/3	NEGOCIACIÓN DE ACUERDOS Y TÉRMINOS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.	37 horas teóricas
Nº de clase (60')	5-6- de 30	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
5-6. Acuerdos comerciales: Concesión, franquicia en depósito, a término fijo, comisión. Sociedades de intermediaciones.	Reconocer los aspectos legales y éticos que rigen los contratos nacionales e internacionales. Reconocer	ENSEÑANZA. Docente: Verifica la asistencia, consigna la inasistencia. Explica el plan de clase. (5 minutos). - Organiza y orienta el	Salón de formación.	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS: Correo

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 76 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

	aspectos de los acuerdos entre productores, proveedores, distribuidores y clientes.	grupo para realización de conversatorio a partir del contenido de la clase 2-3-4. <u>GUIA S.F. Negociar 3 de 3.</u> (55 minutos). APRENDIZAJE. Estudiante: comprometido participativo en la mesa redonda.		electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 3/3.
--	---	---	--	---

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION		
PLAN DE CLASE		
Modulo	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 3/3	NEGOCIACIÓN DE ACUERDOS Y TÉRMINOS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.	37 horas teóricas
Nº de clase (60')	7.8 de 30	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
7- 8. Acuerdos comerciales: Concesión, franquicia en depósito, a término fijo, comisión. Sociedades de intermediaciones.	Reflexionar sobre los niveles de responsabilidad en cuanto a volumen de	ENSEÑANZA. Docente: Verifica la asistencia, consigna la inasistencia. Explica el plan de clase. (5 minutos).	Salón de formación.	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS:

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	77 de 95	

	ventas, clientes, territorios, formas de entrega, traslados, costos y precios de los productos y servicios.	- Organiza y orienta el grupo para realización de conversatorio a partir del contenido de la clase 2-3-4. <u>GUIA S.F. Negociar 3 de 3.</u> (55 minutos). APRENDIZAJE. Estudiante: comprometido participativo en la mesa redonda.		Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 3/3.
--	---	---	--	--

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION		
PLAN DE CLASE		
Modulo	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 3/3	NEGOCIACIÓN DE ACUERDOS Y TÉRMINOS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.	37 horas teóricas
Nº de clase (60')	9. de 30	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
9. Aspectos éticos de negociación.	Identificar los acuerdos de la negociación con base en	ENSEÑANZA. Docente: Verifica la asistencia, consigna la inasistencia. Explica el plan de	Salón de formación.	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	78 de 95	

	los aspectos legales y éticos Conoce e interpreta el sentido ético de los acuerdos de la negociación.	clase. (5 minutos). - Presenta invitado especial. (Conferencia sobre aspectos éticos de la negociación) <u>GUIA S.F. Negociar 3 de 3.</u> (55 minutos). APRENDIZAJE. Estudiante: Atento dispuesto.		RECURSOS: Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 3/3.
--	--	--	--	---

EPEP 2 de 4		
Modulo de Formación	Negociación de productos y servicios farmacéuticos	266 horas teórico practico
Unidad de Aprendizaje 3 / 3	Negociación de acuerdos y términos de productos y servicios.	37 horas teóricas
Objetivo del EPEP	Promover el aprendizaje autónomo	
Nº de EPEP (2 horas)	Aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.	

CONTENIDO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DEL EPEP.	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
Aspectos éticos de negociación.	Identificar los acuerdos de	APRENDIZAJE. ESTUDIANTE:	Salón de formación.	MATERIALES Tablero

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 79 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

	<p>la negociación con base en los aspectos legales y éticos.</p> <p>Conoce e interpreta el sentido ético de los acuerdos de la negociación.</p>	<p>Trabaja en equipo de 3 estudiantes realiza simulación de negociación de acuerdos teniendo en cuenta aspectos éticos y legales. para sustentar en la clase 10-11. (intervención máximo 4 minutos por equipo).</p>		<p>Marcadores Computador Televisor Video beam</p> <p>RECURSOS: Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 3 de 3.</p>
--	---	---	--	--

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION		
PLAN DE CLASE		
Modulo	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 3/3	NEGOCIACIÓN DE ACUERDOS Y TÉRMINOS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.	37 horas teóricas
Nº de clase (60´)	10-11. de 30	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
Aspectos éticos de negociación.	Identificar los acuerdos de	ENSEÑANZA. Docente: Verifica la	Salón de formación.	MATERIALES Tablero

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 80 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

	<p>la negociación con base en los aspectos legales y éticos.</p> <p>Conoce e interpreta el sentido ético de los acuerdos de la negociación.</p>	<p>asistencia, consigna la inasistencia. Explica el plan de clase. (5 minutos).</p> <p>- Organiza y orienta el grupo para realización de conversatorio a partir del contenido de la clase 2-3-4. <u>GUÍA S.F. Negociar 3 de 3.</u></p> <p>(55 minutos).</p> <p>APRENDIZAJE. Estudiante: comprometido participativo en la mesa redonda.</p>		<p>Marcadores Computador Televisor Video beam</p> <p>RECURSOS: Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 3/3.</p>
--	---	---	--	---

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION				
PLAN DE CLASE				
Modulo	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS		116 horas teóricas	
Unidad de Aprendizaje 3/3	NEGOCIACIÓN DE ACUERDOS Y TÉRMINOS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.		37 horas teóricas	
Nº de clase (60')	12-13. de 30	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.		
CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	81 de 95	

Idiomas: Inglés técnico	Reconoce los términos técnicos del inglés	ENSEÑANZA. Docente: Verifica la asistencia, consigna la inasistencia. Explica el plan de clase. (5 minutos). - Presenta invitado especial para desarrollo del contenido inglés técnico, mediante conversatorio amplia información y la importancia del mismo y su aplicación en la negociación del servicios y productos. (55 minutos). APRENDIZAJE. Estudiante: comprometido, pregunta inquietudes en el conversatorio	Salón de formación.	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS: Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 3/3.
-------------------------	---	--	---------------------	--

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION		
PLAN DE CLASE		
Modulo	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 3/3	NEGOCIACIÓN DE ACUERDOS Y TÉRMINOS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.	37 horas teóricas
Nº de clase (60')	14-15-16.17. de 30	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	82 de 95	

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
14-15-16-17. Formas de pago y plazos. Pólizas de cumplimiento. Seguridad industrial. Seguros contra robos de los productos.	Manejar las condiciones comerciales de negociación como la validez de la oferta, el tiempo de entrega, la forma de pago, los fletes, seguros, impuestos y garantías.	ENSEÑANZA. Docente: Verifica la asistencia, consigna la inasistencia. Explica el plan de clase. (5 minutos). - Organiza y orienta el grupo para la realización de mesa redonda partir del contenido de la clase 14-15-16-17. Expuestos en la <u>GUIA S.F. Negociar 3 de 3.</u> (55 minutos). APRENDIZAJE. Estudiante: comprometido participativo en la mesa redonda.	Salón de formación.	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS: Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 3/3.

EPEP 3 de 4		
Módulo de Formación	Negociación de productos y servicios farmacéuticos	116 horas teórico practico
Unidad de Aprendizaje 3 / 3	Negociación de acuerdos y términos de productos y servicios.	37 horas teóricas
Objetivo del EPEP	Promover el aprendizaje autónomo	

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 83 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

Nº de EPEP (2 horas)	Aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.
-------------------------------	--

CONTENIDO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DEL EPEP.	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
Relaciones Humanas. Tratar con gente difícil Establecer relaciones provechosas. Manejar la crítica. Los abusones. Representar confianza.	Manejar buenas relaciones humanas en su cotidianidad personal y laboral..	APRENDIZAJE. ESTUDIANTE: Trabaja en equipo de 4 estudiantes, mediante metodología de libre elección trabaja los contenidos de las clases 18-19-20. Para sustentar en el grupo (intervención máximo 4 minutos por equipo).	Salón de formación.	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS: Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 3 de 3.

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	84 de 95	

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION		
PLAN DE CLASE		
Modulo	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 3/3	NEGOCIACIÓN DE ACUERDOS Y TÉRMINOS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.	37 horas teóricas
Nº de clase (60')	18-19-20. de 30	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
18-19-20. Relaciones Humanas. Tratar con gente difícil. Establecer relaciones provechosas. Manejar la crítica. Los abusones. Representar confianza.	Manejar buenas relaciones humanas en su cotidianidad personal y laboral.	ENSEÑANZA. Docente: Verifica la asistencia, consigna la inasistencia. Explica el plan de clase. (5 minutos). Modera la sustentación de EPEP. Clases 18-19-20. <u>GUIA S.F. Negociar 3 de 3.</u> Hace recomendaciones, acompaña, amplia información concede plazo a quien aun no cumple el EPEP. (55 minutos). APRENDIZAJE. Estudiante: comprometido participativo , acoge recomendaciones.	Salón de formación.	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS: Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 3/3.

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	85 de 95	

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION		
PLAN DE CLASE		
Modulo	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 3/3	NEGOCIACIÓN DE ACUERDOS Y TÉRMINOS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.	37 horas teóricas
Nº de clase (60')	21-22-23. de 30	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
21-22- 23-Clases de negociación.	Determinar a partir de la clase de negociación las condiciones comerciales de negociación como la validez de la oferta, el tiempo de entrega, la forma de pago, los fletes, seguros, impuestos y garantías.	<p>ENSEÑANZA. Docente: Verifica la asistencia, consigna la inasistencia.</p> <p>Explica el plan de clase. (5 minutos). Discierne el contenido clases de negociación. <u>GUÍA S.F. Negociar 3 de 3.</u> Mediante conversatorio, propicia participación del estudiante, aplica coevaluación., autoevaluación.</p> <p>(55 minutos).</p> <p>APRENDIZAJE. Estudiante: comprometido, participa en el conversatorio, realiza los cuestionarios.</p>	Salón de formación.	<p>MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam</p> <p>RECURSOS: Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 3/3.</p>

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 86 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION		
PLAN DE CLASE		
Modulo	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 3/3	NEGOCIACIÓN DE ACUERDOS Y TÉRMINOS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.	37 horas teóricas
Nº de clase (60')	24-25.de 30	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
24-25. Ley de comercio electrónico. Canales y estrategias de ventas y distribución: Venta personal, venta directa, Tele venta, Venta por catálogo. -Relación de los clientes a través de la red. Tipos de preguntas: Problema, implicación, ganancia.	Reflexionar con responsabilidad sobre los aspectos de la ley de comercio electrónico. Aplicar los canales y estrategias de ventas.	ENSEÑANZA. Docente: Verifica la asistencia, consigna la inasistencia. Explica el plan de clase. (5 minutos). Presenta ley de comercio y aplica cuestionario para realización en equipo. Propicia discusión del mismo. <u>GUÍA S.F. Negociar 3 de 3.</u> (55 minutos). APRENDIZAJE. Estudiante: comprometido responde el cuestionario	Salón de formación.	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS: Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 3/3.

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 87 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION		
PLAN DE CLASE		
Modulo	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 3/3	NEGOCIACIÓN DE ACUERDOS Y TÉRMINOS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.	37 horas teóricas
Nº de clase (60')	26-27.de 30	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
26-27. - Tipos de decisiones de compra: Limitada, Extensiva, Rutinaria, Proceso de exportación,	Determina los gastos de envío acordados con base a las características del producto-servicio establecidos en el manual de envíos internacionales Reconoce e interpreta el manual de envíos internacionales.	ENSEÑANZA. DOCENTE: Verifica la asistencia, consigna la inasistencia. Explica el plan de clase. (5 minutos). Realiza demostración sobre tipo de decisiones <u>GUIA S.F. Negociar 3 de 3.</u> Motiva al estudiante a participar, amplia información, retroalimenta mediante cuestionamiento. (55 minutos). APRENDIZAJE. ESTUDIANTE: atento, comprometido pregunta inquietudes.	Salón de formación.	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS: Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 3/3.

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	88 de 95	

EPEP 4 de 4		
Módulo de Formación	Negociación de productos y servicios farmacéuticos	116 horas teórico
Unidad de Aprendizaje 3 / 3	Negociación de acuerdos y términos de productos y servicios.	37 horas teóricas
Objetivo del EPEP	Promover el aprendizaje autónomo	
Nº de EPEP (2 horas)	Aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.	

CONTENIDO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DEL EPEP.	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
28-29. - Carta de crédito. Mercado cambiario y de divisas. Tasas internacionales Normas cambiarias y de comercio internacional.	Los términos de negociación en los mercados internacionales están regidos por las normas de comercio exterior según políticas gubernamentales y de las Cámaras de comercio.	APRENDIZAJE. ESTUDIANTE: Trabaja en equipo de 3 estudiantes realiza simulación de negociación términos aplicando - Carta de crédito. Mercado cambiario y de divisas. Tasas internacionales Normas cambiarias y de comercio internacional. Sustentacion en la clase 28-29. (intervención máximo 4 minutos por equipo).	Salón de formación.	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS: Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 3 de 3.

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 89 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION		
PLAN DE CLASE		
Modulo:	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS.	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 3/3	NEGOCIACIÓN DE ACUERDOS Y TÉRMINOS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.	37 horas teóricas
Nº de clase (60')	28-29. de 30	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
28-29. Carta de crédito. Mercado cambiario y de divisas. Tasas internacionales Normas cambiarias y de comercio internacional.	Los términos de negociación en los mercados internacionales están regidos por las normas de comercio exterior según políticas gubernamentales y de las Cámaras de comercio.	ENSEÑANZA. Docente: Verifica la asistencia, consigna la inasistencia. (5 minutos). Organiza la sustentación del EPEP. Amplia información, hace recomendaciones, concede plazo a quien aun no cumple el EPEP. (55 minutos). APRENDIZAJE. Realiza simulación de negociación en equipos de 3 estudiantes, acoge recomendaciones.	Salón de formación.	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS: Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 3/3.

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 90 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE EVALUACION		
PLAN DE CLASE		
Modulo	NEGOCIACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FARMACEUTICOS.	116 horas teóricas
Unidad de Aprendizaje 3/3	NEGOCIACIÓN DE ACUERDOS Y TÉRMINOS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.	37 horas teóricas
Nº de clase (60´)	30-31-32. de 30	Modulo Especifico aplica para el programa auxiliar en servicios farmacéuticos.

CONOCIMIENTO Y COMPRENSIONES ESENCIALES	RESULTADO DE LA CLASE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
30-31-32. Gastos de envío: Normas, reglamentación, derechos arancelarios, impuestos y seguro. Manual de envíos internacionales. Costos financieros: Tasas de interés, depreciación monetaria, inflación, revaluación, tasas de cambio.	Plantear los acuerdos entre productores, proveedores, distribuidores y clientes con base en las responsabilidades en ventas, territorios, entrega, traslados, costos y precios. Considerar las estrategias de comunicación visual con los visitantes.	ENSEÑANZA. Docente: Verifica la asistencia, consigna la inasistencia. Explica el plan de clase. (5 minutos). Orienta el desarrollo del contenido en la <u>GUIA S.F. Negociar 3 de 3</u> . Propicia la participación del estudiante, hace demostraciones, da ejemplos, realiza ejercicios. (55 minutos). APRENDIZAJE. Estudiante: comprometido participativo	Salón de formación.	MATERIALES Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS: Correo electrónico Internet Guía S.F. NEGOCIAR 3/3.

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión	Página
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)	01	91 de 95	

--	--	--	--

PRESENTACION DE EVIDENCIAS		
Norma competencia	de	Negociar productos y servicios según condiciones del mercado y políticas de la empresa.
Módulo Formación	de	Negociación de productos y servicios farmacológicos.
Elemento 3 de 3		Presentar a los clientes las características, beneficios y usos de los productos o servicios según el manual del fabricante.
Unidad Aprendizaje 3/3	de	Negociación de acuerdos y términos de productos y servicios
Evidencia		PRODUCTO- CONOCIMIENTO.

EVIDENCIA	RESULTADO DE APRENDIZAJE	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	ESCENARIOS DE APRENDIZAJE	RECURSOS Y MEDIOS DIDÁCTICOS
CONOCIMIENTO. - Prueba escrita donde enuncie las partes de un contrato. PRODUCTO - Revisión del contrato de negociación de acuerdo con los parámetros legales de negociación.	Fijar los términos de negociación de acuerdo con las políticas y parámetros establecidos por la organización, la legislación general, el marco legal de derechos y obligaciones mínimas de cada parte. Establecer los términos de la negociación considerando las condiciones de pago, los descuentos, las garantías, las restricciones de ventas y los	DOCENTE- ENSEÑANZA: -Llama a lista y registra las inasistencias (5 minutos) -Organiza el grupo para la presentación de las evidencias de conocimiento y producto. -Realiza la valoración de la evidencia de conocimiento y recibe la evidencia de producto. (55 minutos) ESTUDIANTE- APRENDIZAJE: Presenta evidencia de conocimiento,	Salón de formación	MATERIALES: Tablero Marcadores Computador Televisor Video beam RECURSOS: Correo electrónico Internet GUIA S.F. NEGOCIAR 3/3.

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 92 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

	<p>niveles de riesgo en cuanto a donde y como se comprarán y venderán los productos o servicios.</p> <p>Fijar los términos de negociación en contratos de intermediación considerando sistemas de distribución, pedidos mínimos, precios del productor y distribuidor, formas de pago y márgenes mayorista / minorista y remuneración de los intermediarios.</p> <p>Establecer los acuerdos de la negociación con base en los aspectos legales y éticos que rigen los contratos nacionales e internacionales.</p>	<p>entrega evidencia de producto.</p>	
--	---	---------------------------------------	--

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 93 de 95
(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)			

LISTA DE CHEQUEO DE DESEMPEÑO							
PARA VALORACIÓN DE LA NORMA: <i>Negociar productos y servicios según condiciones del mercado y políticas de la empresa CÓDIGO: 20662810250304</i>							
UNIDAD DE APRENDIZAJE 3 DE 3. <i>Negociación de acuerdos y términos de productos y servicios. 60 Horas practicas.</i>							
Actividades		M.O.				Valoración	
ELEMENTO 3		1	2	3	4	C	A.N.C.
-Fija los términos de negociación de acuerdo con las políticas y parámetros establecidos por la organización, la legislación general, el marco legal de derechos y obligaciones mínimas de cada parte.						.	
-Define los contratos de coordinación y cooperación entre los diversos actores de acuerdo con las estrategias para cobertura del mercado.							
-Plantea los acuerdos entre productores, proveedores, distribuidores y clientes con base en los niveles de responsabilidad en cuanto a volumen de ventas, clientes, territorios, formas de entrega, traslados, costos y precios de los productos y servicios.							
-Establece los términos de negociación considerando las condiciones de pago, los descuentos, las garantías, las restricciones de ventas.							
-Establece los términos de negociación considerando los niveles de riesgo en cuanto a donde y como se comprarán y venderán los productos o servicios.							
-Fija los términos de negociación en contratos de intermediación considerando sistemas de distribución, pedidos mínimos, precios del productor y distribuidor, formas de pago y márgenes mayorista/minorista y remuneración de los intermediarios.							
-Fija los términos de negociación en contratos de intermediación considerando sistemas de distribución, pedidos mínimos, precios del productor y distribuidor, formas de pago y márgenes mayorista/minorista y remuneración de los intermediarios.							
-Establece los términos de la negociación con base en los aspectos legales y éticos que rigen los contratos nacionales e internacionales.							
-Fija las condiciones comerciales de negociación como la validez de la oferta, el tiempo de entrega, la forma de pago, los fletes, seguros, impuestos y garantías, dependiendo del tipo de negociación							
Acuerda los gastos de envío con base en los datos de peso y dimensiones, modo de envío, lugar de origen y lugar de destino, derechos arancelarios, impuestos y costes adicionales contenidos en el manual de envíos internacionales.							
ACTITUDES PERSONALES							
2. Interactúa con el cliente interno y externo según criterios institucionales de servicio.							

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código DD-PD-016	
	Fecha de emisión (15-02-2013)	Fecha de actualización (DD-MM-AAAA)	Versión 01	Página 94 de 95

2.1. Desarrolla relaciones interpersonales con el equipo de trabajo con respeto y cortesía de acuerdo con el protocolo de servicio institucional.									
2.2. Se comunica con el cliente interno y externo con calidez, precisión y oportunamente según los protocolos de servicio.									
2.3. Utiliza Los equipos y elementos de trabajo de acuerdo con la capacidad tecnológica de la institución.									
2.4. Organiza el área de trabajo de acuerdo con parámetros institucionales por cada turno.									
2.5. Desarrolla contacto con el cliente o usuario en un clima de cordialidad y respeto de acuerdo con protocolo institucional.									
2.6. Acoge las sugerencias del docente con actitud positiva									
2.7. Asume actitudes basadas en principios y valores éticos									
2.8. Demuestra interés en su aprendizaje									
2.9. Desarrolla comunicaciones eficaces y asertivas									
2.10. Participa en una sociedad de manera democrática, relacionándose de manera pacífica, valorando la diversidad y las identidades de los grupos.									
2.11. Reconoce y respeta los derechos fundamentales propios y de los demás como ciudadano y miembro de una comunidad.									
2.12. Mantiene relaciones asertivas y eficaces que posibiliten resolver conjuntamente problemas de carácter laboral y social									
2.13. Demuestra responsabilidad con el cuidado del medio ambiente									
PRESENTACION PERSONAL									
3. Porta el uniforme completo									
3.1. Su presentación personal y apariencia es ordenada y pulcra									
3.2. Cumple el horario establecido en la formación práctica									
3.3. Porta los elementos de bioseguridad requeridos institucionalmente. (Si lo requiere el servicio).									
CIUDAD	FECHA DEL MOMENTO DE OBSERVACION								
	Día								
	Mes								
Fecha de iniciación formación práctica	Mes		Día		Año		2012		
Fecha finalización formación práctica	Mes		Día		Año		2012		
56 horas de formación práctica									
ESPACIO RESERVADO PARA OBSERVACIONES Y/O APORTES									

	RECIBIR Y DESPACHAR DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD		Código	
			DD-PD-016	
	Fecha de emisión	Fecha de actualización	Versión 01	Página 95 de 95
	(15-02-2013)	(DD-MM-AAAA)		

<i>ESPACIO RESERVADO PARA OBSERVACIONES Y/O APORTES</i>	
<i>ESPACIO RESERVADO PARA OBSERVACIONES Y/O APORTES</i>	
<i>NOMBRE DEL DOCENTE</i>	<i>FIRMA DEL DOCENTE</i>
_____	_____
<i>FIRMA DEL ESTUDIANTE</i>	
