

Módulo formativo: Operaciones en ventas

Objetivo: Conocer el concepto de *producto* como satisfactor de deseos, necesidades y demandas del consumidor.

Ficha N.º BT01C1	
Tema: El producto	Contenido procedimental: Aprender sobre la definición, clasificación y componentes de un producto.
Contenidos	Actividades de aprendizaje
<p>Todas las personas requerimos alimentos, ropa, agua y abrigo para sobrevivir. Es decir, cubrir necesidades básicas.</p> <p>Por otro lado, existen deseos específicos para cubrir esa necesidad básica, por ejemplo: si tenemos hambre, la podemos cubrir con productos concretos, es decir, con un bolón, un encebollado, una tonga.</p> <p>Es importante conocer sobre la pirámide de Maslow, así como analizar los cinco niveles que se plantea en la jerarquización de las necesidades humanas y relacionarlas con los tipos de productos.</p> <p>Se debe reforzar la importancia de la calidad en el producto y los beneficios que se obtiene al emplearlo. De la misma manera, se debe analizar los aspectos físicos del producto: envase, diseño de imagen, marca y los principales aspectos que logran la fidelización de un cliente.</p> <p>Actividades recomendadas</p> <p>Para trabajar el tema de <i>El producto</i>, se recomienda analizar un producto por cada clasificación y evidenciar las características aprendidas.</p>	<p>Tareas:</p> <p>Revise con los estudiantes fotos de una percha o estantería real de una tienda de barrio, supermercado o <i>market</i>, donde se muestren los tipos de productos para analizarlos.</p> <p>Pida que elaboren una lista de productos con la frase: «Si tuviera hambre, ¿qué producto me gustaría comer para saciar mi necesidad fisiológica?».</p> <p>A continuación, en grupos, sugiérales que escojan el producto que más les guste, de tal manera que sea sometido a análisis de los aspectos físicos y puedan emitir un criterio de calidad en su presentación.</p> <p>Finalmente, cada grupo deberá exponer por qué escogieron el producto y cuáles son los resultados del análisis realizado.</p>