



FICHA DE APLICACIÓN DOMICILIARIA N° 06
TÍTULO DE LA UNIDAD: "ASUMIMOS UNA CULTURA DE PREVENCIÓN"

TEMA: "NO ES SÓLO UN PRODUCTO, SATISFACEMOS NECESIDADES"

ÁREA: EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO	NIVEL: SECUNDARIA	GRADO Y SECCIÓN: 3ro A, B, C y D
DOCENTE: Diego Rivera Valencia		cel.: 984922955
COMPETENCIA	CAPACIDAD	DESEMPEÑO
GESTIONA PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO ECONÓMICO O SOCIAL	<input type="checkbox"/> Crea propuesta de valor.	<input type="checkbox"/> Selecciona necesidades o problemas de un grupo de usuarios de su entorno para mejorarlo o resolverlo

NO ES SÓLO UN PRODUCTO, SATISFACEMOS NECESIDADES

Ref. Micro-programa por radio – área de EPT "Aprendo en casa" – 05 de mayo:
enlace del micro-programa: <https://www.youtube.com/watch?v=9RzTvSWqCk>

Muchos negocios, empresas o personas que ofrecen servicios pierden oportunidades de ingresos por que centran todo su esfuerzo en vender el producto, y se olvidan totalmente de las necesidades de sus clientes. Pero, ¿Cómo vender necesidades? En primer lugar, debes saber que existe una clasificación de las necesidades de las personas según el Psicólogo Abraham

Maslow:



Según Maslow compramos cosas objetos o productos para satisfacer las necesidades de las personas. ¿Y sabes cuáles necesidades cubrimos primero? Las básicas, por ejemplo, la de la alimentación y salud que están ubicadas en la base de la pirámide.

Las personas compran objetos, cosas y productos por que satisfacen sus necesidades, en esta actividad te pondrás en el lugar de un vendedor, y como vendedor tienes que tener una idea muy clara: que tu trabajo es **satisfacer necesidades**, si abres una tienda será para satisfacer las necesidades de las personas del barrio, si elaboras un producto no solo debes realizarlo porque lo sabes hacer, sino fundamentalmente porque vas a satisfacer necesidades de un grupo de personas. Muchos negocios fracasan porque no ponen como la razón de su negocio la satisfacción de las necesidades de las personas, es decir hacen productos sin que exista quien los vaya a comprar.



A continuación, lee los siguientes ejemplos de ¿Cómo vender necesidades? Para que luego elabores el tuyo.

- ✓ "No vendemos zapatos, sino comodidad a tus pies"
- ✓ "No vendemos comida, sino salud"
- ✓ "No vendemos relojes, sino puntualidad"
- ✓ "No vendemos chalinas, sino protección ante el frío y elegancia"
- ✓ "No vendemos celulares, sino comunicación"
- ✓ "No vendemos libros, sino placer por la lectura"
- ✓ "No vendemos casas, sino un lugar seguro y confortable para tu familia"

Ahora tomando como base los ejemplos, escribirás tu frase según el producto que elijas o el servicio de la profesión que deseas estudiar.

Actividad:

Dibujarás el producto que escogiste o el servicio de la profesión que deseas estudiar y en la parte superior escribirás la frase. Será la primera publicidad de tu producto.

Frase:

Hoy hemos aprendido algo muy importante para tu vida, ya seas más adelante un médico, un empresario, ingeniero o ganadero; abogado o comerciante, o cualquier otra profesión; tus productos o tus servicios deben estar siempre orientados a satisfacer las necesidades de las personas, tendrás una recompensa por ello "buenos ingresos".

IMPORTANTE:

- Al finalizar me enviarás un mensaje confirmando la culminación de tu trabajo al **WhatsApp 984922955** o por **mensaje de texto**, indicando tu nombre y sección. También puedes hacer todas tus consultas necesarias para orientarte en el desarrollo de tu ficha.
- **Por el momento no es necesario que me envíes evidencias, sin embargo, es muy importante que sigas guardando todos tus trabajos en tu portafolio.**
- También puedes realizar todas tus consultas vía Facebook en el grupo de 5to los días miércoles de 11:30 a 12:30, estaré al tanto de tus preguntas y también publicaré algunos recursos que te servirán.