

Viceministerio Académico

Dirección de Educación Técnica y Capacidades Emprendedoras

Departamento de Especialidades Técnicas

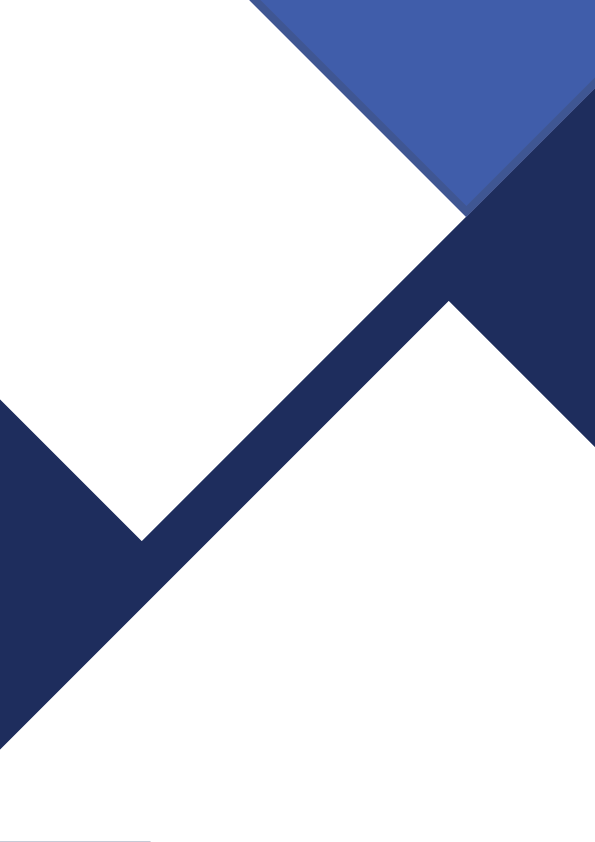


Portafolio de

**Evidencias**

**Departamento de Especialidades Técnicas, Sección Curricular**

Logo del centro educativo



**Educación Técnica Profesional**

**Visión**

Insertar en el mercado laboral un recurso humano de calidad, capaz de contribuir al mejoramiento de  los niveles de productividad y competitividad requeridos por el país y lo demandado en el ámbito internacional.

**Misión**

Preparar y perfeccionar talento humano cualificado en el nivel técnico, en áreas del conocimiento consideradas estratégicas para el desarrollo, modernización y competitividad del sistema productivo costarricense, que promueva la formación de las nuevas generaciones de ciudadanos en correspondencia con las necesidades de desarrollo social y económico del país y el fortalecimiento de la dignidad humana.

# Descripción de la carrera técnica

El Mercadeo, es el proceso de planeación y ejecución de conceptos, precios, promociones y distribución de ideas, bienes y servicios para crear un intercambio que satisfaga necesidades y los objetivos de la organización. Abarca áreas como la dirección, coordinación, jefatura, analista y asistente, en lo relativo al mercadeo, ventas, investigación de mercados y servicio al cliente, en empresas públicas, privadas y mixtas, en los sectores industriales, comercial y de servicios. El mercadeo consiste en la realización de actividades, tanto de individuos como organizaciones, encaminadas a facilitar y estimular intercambios dentro de un grupo de fuerzas externas dinámicas comerciales. De esta forma se interrelacionan productores con intermediarios consumidores, en su capacidad de intercambiar bienes y servicios que satisfagan necesidades específicas.

El objetivo de la especialidad de Mercadeo es formar profesionales en el uso eficaz de las técnicas y herramientas que optimicen la gestión estratégica de dirección desde la perspectiva de la mercadotecnia y la gestión comercial; que coadyuven a mejorar la calidad de vida de la sociedad; capaces de detectar necesidades y gustos de los usuarios de bienes y servicios producidos e intercambiados por cualquier tipo de organización social lucrativa o no lucrativa, y apliquen sus esfuerzos con la finalidad de colaborar en la construcción de una sociedad más justa y equitativa. A continuación se describen las subáreas.

**Mercadeo digital**

Permite orientar las acciones  optimizando la gestión de todos los canales para conseguir los mejores resultados de colocación de productos y servicios, consiguiendo la fidelización de los compradores on line. Los saberes que se integran en esta sub área son: Tecnologías de la Información (TI) aplicada a la mercadología, Marketing digital, Marketing e-commerce, Social media, Ilustración, Fotografía, Administración de empresas modernas, Diseño publicitario y Diseño digital. Además de tratar temas sobre software de aplicación, tales como: procesadores de texto, hojas electrónicas, presentaciones interactivas, Internet. Se aborda temas de gran vigencia como: introducción a la Ciberseguridad e introducción al Internet de las cosas (IoT)

**Mezcla de Mercadotecnia**

Esta sub área estudia las herramientas o variables de las que dispone el responsable de la mercadotecnia para cumplir con los objetivos de la compañía. Se abordan temas como el contexto de la Mercadotecnia, el Marketing Mix y el plan de Mercadotecnia.

**Gestión en productos y servicios para mercadear**

Con el desarrollo de esta sub área, el estudiante comprenderá la gestión administrativa dirigida al aumento en la eficiencia de la calidad de productos y servicios para mercadear. Se abarcan temas como la función administrativa de la producción, las herramientas para analizar y resolver problemas administrativos, las decisiones empresariales y políticas laborales. En esta sub área, se desarrolla el tema de emprendimiento, con el fin de crear cultura emprendedora.

**Comportamientos del consumidor**

El comportamiento del consumidor se refiere a la observación y estudio de los procesos mentales y psicológicos que suceden en la mente del comprador cuando éste elige un producto y no otro, con la finalidad de comprender el motivo por el que sucede de esa manera. En esta sub área se abordan los temas de Gestión comercial y legislativa, Economía y el comportamiento del consumidor.

**Negocios digitales en Mercadotecnia**

Es el conjunto de estrategias direccionadas a la comunicación y comercialización electrónica de productos y servicios. Es una de las principales formas que las empresas tienen para comunicarse con el público de forma directa, personalizada y en el momento adecuado. En esta sub área se estudian temas como el Mercadeo para destinos turísticos, la gestión de ventas por Internet y la planificación y evaluación de proyectos de mercadeo.

**English Oriented to Marketing**

Esta subárea se detalla con precisión al final de programa de estudio e incorpora por primera vez un inglés para fines específicos (ESP), en el cual se trabajan las cuatro competencias lingüísticas, utilizando los seis niveles del Marco Común Europeo de Referencia (MCER) con saberes esenciales propios del área de Mercadeo.



DATOS DEL ESTUDIANTE

Nombre del estudiante:

Cédula:

Teléfono:

Número de póliza:

Correo electrónico:

Lugar de residencia:

Persona de contacto en caso de emergencia:

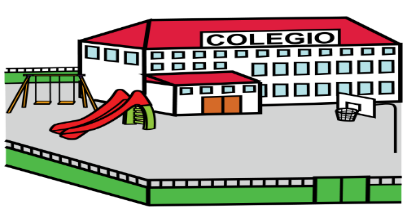
**Nivel:** Décimo ( ) Undécimo ( ) Duodécimo ( ).

Fotografía del estudiante

Firma del estudiante

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_



DATOS DEL CENTRO EDUCATIVO

Centro educativo:

Teléfono:

Correo:

Especialidad:

Información del portafolio de evidencias

**Figura 1. Información general.**

Constituye un instrumento cuya finalidad es compilar en un mismo documento, la información que evidencia el desarrollo de los conocimientos, habilidades y destrezas adquiridas por el estudiante durante su proceso de aprendizaje. Así mismo, le brinda información al empresario de las competencias adquiridas por parte del estudiante tanto en el centro educativo, como durante su estadía en la empresa.

Contiene información relacionada con los datos personales del estudiante, datos del centro educativo; así como el registro de las competencias desarrolladas a lo largo del plan de estudios y durante los procesos de aprendizaje en la empresa, a través de la implementación de visitas técnicas, giras, pasantías y su práctica profesional.

**Registro de certificaciones**

**Registro de competencias**

**Historial de la empresa**

**Datos personales**

**Fuente: Elaboración propia DETCE, 2021.**



**ESTÁNDAR DE CUALIFICACIÓN**

**Mapa de la cualificación Mercadeo** 0414-13-01-4

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Competencia General |  | Competencias Específicas |
|  |  |
| Desarrollar acciones de planeación estratégica de mercadeo, según indicaciones recibidas, políticas de la organización, con ética y profesionalismo, promoviendo el cumplimiento de la normativa, buenas prácticas y un ambiente de sana convivencia, asimismo, coordinando con los niveles jerárquicos la solución de problemas. | CE1 Desarrollar acciones de planeación y desarrollo de estudios de mercado, según indicaciones recibidas, procedimientos y políticas de la organización.  CE2 Administrar las plataformas digitales, en el posicionamiento de productos y servicios, según procedimientos y políticas de la organización.  CE3 Implementar acciones de planeación y desarrollo de campañas de publicidad, comunicación y relaciones públicas, según indicaciones recibidas, procedimientos y políticas de la organización. |

Diagrama

Descripción generada automáticamente

**GIRAS Y VISITAS**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Nombre de la empresa | Propósito  de la gira o visita | Fecha inicio/final | | Firma y sello empresa |
|  |  |  | |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |



Diagrama

Descripción generada automáticamente

**GIRAS Y VISITAS**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Nombre de la empresa | Propósito  de la gira o visita | Fecha inicio/final | | Firma y sello empresa |
|  |  |  | |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |





**PASANTÍAS**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Nombre de la empresa | Propósito de la pasantía | Fecha inicio | Fecha final | Firma y sello empresa |
|  |  |  | |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

Imagen que contiene reloj

Descripción generada automáticamente

**PASANTÍAS**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Nombre de la empresa | Propósito de la pasantía | Fecha inicio | Fecha final | Firma y sello empresa |
|  |  |  | |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |



**CAPACITACIONES**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Fecha inicio |  | Fecha final |  | Nombre de la actividad |  | Tipo de actividad (Participación, Aprovechamiento, Asistencia) |  | Número de horas |  | Nombre de la empresa o entidad |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Un par de hombres sentados en una mesa

Descripción generada automáticamente con confianza baja

**CAPACITACIONES**

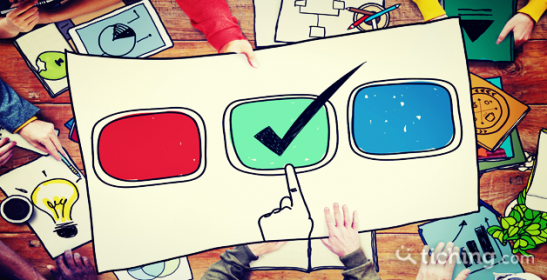
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Fecha inicio |  | Fecha final |  | Nombre de la actividad |  | Tipo de actividad (Participación, Aprovechamiento, Asistencia) |  | Número de horas |  | Nombre de la empresa o entidad |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |



**PRÁCTICA PROFESIONAL**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Fecha inicio | Fecha final | Nombre de la empresa | Firma y sello empresa |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

REGISTRO DE EVIDENCIAS

DEL PROCESO DE MEDIACIÓN PEDAGÓGICA





**REGISTRO DE EVIDENCIAS DEL PROCESO DE MEDIACIÓN PEDAGÓGICA**



Niveles de logro: 1= No logrado, 2= En proceso, 3= Logrado.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Subárea: Mercadeo Digital Nivel: Décimo | | | | | | | | | |
| Unidad de estudio |  | Evidencias[[1]](#footnote-1) |  | Fecha | Niveles de logro | | |  | Firma docente |
|  |  |  |  |  | 1 | 2 | 3 |  |  |
| TI aplicada a la Mercadología |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Subárea: Mercadeo Digital Nivel: Décimo | | | | | | | | | |
| Unidad de estudio |  | Evidencias[[2]](#footnote-2) |  | Fecha | Niveles de logro | | |  | Firma docente |
|  |  |  |  |  | 1 | 2 | 3 |  |  |
| Marketing Digital |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Subárea: Mercadeo Digital Nivel: Décimo | | | | | | | | | |
| Unidad de estudio |  | Evidencias[[3]](#footnote-3) |  | Fecha | Niveles de logro | | |  | Firma docente |
| Marketing Ecommerce |  |  |  |  | 1 | 2 | 3 |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Subárea: Mercadeo Digital Nivel: Décimo | | | | | | | | | |
| Unidad de estudio |  | Evidencias[[4]](#footnote-4) |  | Fecha | Niveles de logro | | |  | Firma docente |
|  |  |  |  |  | 1 | 2 | 3 |  |  |
| Social Media |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Subárea: Mercadeo Digital Nivel: Décimo | | | | | | | | | |
| Unidad de estudio |  | Evidencias[[5]](#footnote-5) |  | Fecha | Niveles de logro | | |  | Firma docente |
|  |  |  |  |  | 1 | 2 | 3 |  |  |
| Ilustración |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Subárea: Mercadeo Digital Nivel: Décimo | | | | | | | | | |
| Unidad de estudio |  | Evidencias[[6]](#footnote-6) |  | Fecha | Niveles de logro | | |  | Firma docente |
|  |  |  |  |  | 1 | 2 | 3 |  |  |
| Fotografía |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Subárea: Mezcla de Mercadotecnia Nivel: Décimo | | | | | | | | | |
| Unidad de estudio |  | Evidencias[[7]](#footnote-7) |  | Fecha | Niveles de logro | | |  | Firma docente |
|  |  |  |  |  | 1 | 2 | 3 |  |  |
| Contexto de la Mercadotecnia |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Subárea: Mezcla de Mercadotecnia Nivel: Décimo | | | | | | | | | |
| Unidad de estudio |  | Evidencias[[8]](#footnote-8) |  | Fecha | Niveles de logro | | |  | Firma docente |
|  |  |  |  |  | 1 | 2 | 3 |  |  |
| Marketing Mix |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Subárea: Mezcla de Mercadotecnia Nivel: Décimo | | | | | | | | | |
| Unidad de estudio |  | Evidencias[[9]](#footnote-9) |  | Fecha | Niveles de logro | | |  | Firma docente |
|  |  |  |  |  | 1 | 2 | 3 |  |  |
| Plan de Mercadotecnia |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

 EVIDENCIAS DIGITALIZADAS[[10]](#footnote-10)



|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |





EVIDENCIAS DIGITALIZADAS[[11]](#footnote-11)

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |



**EVIDENCE RECORD OF THE PEDAGOGICAL MEDIATION PROCESS**



Achievement Level: 1= Not yet achieved 2=In Process, 3= Achieved.

| Subject Area: English Oriented to Marketing | | | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Scenario | Theme | Language Evidence[[12]](#footnote-12) | Date | Achievement Level | | | Teacher Signature |
| 1 | 2 | 3 |
| Professional Courtesy | Business Ethics |  |  |  |  |  |  |
| Solving Conflicts at Work |  |  |  |  |  |  |
| Etiquette and protocol |  |  |  |  |  |  |
| Becoming an Entrepreneur | Leadership and Management Styles |  |  |  |  |  |  |
| Equity and Inclusion |  |  |  |  |  |  |
| Neuromarketing |  |  |  |  |  |  |
| Introduction to Business | Business Organization |  |  |  |  |  |  |
| Ways of Working |  |  |  |  |  |  |
| Tools to solve business problems |  |  |  |  |  |  |
| Introduction to Marketing | Innovation and Invention |  |  |  |  |  |  |
| Elements and Principles of Art |  |  |  |  |  |  |
| Introduction to Marketing |  |  |  |  |  |  |

DIGITAL LANGUAGE EVIDENCES[[13]](#footnote-13)



|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |







**REGISTRO DE EVIDENCIAS DEL PROCESO DE MEDIACIÓN PEDAGÓGICA**

Niveles de logro: 1= No logrado, 2= En proceso, 3= Logrado.

| Subárea: Gestión de Productos y servicios para mercadear Nivel: Undécimo | | | | | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Unidad de estudio |  | Evidencias[[14]](#footnote-14) |  | Fecha | Niveles de logro | | |  | Firma docente |
|  |  |  |  |  | 1 | 2 | 3 |  |  |
| Función administrativa de la producción en Mercadeo |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

| Subárea: Gestión de Productos y servicios para mercadear Nivel: Undécimo | | | | | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Unidad de estudio |  | Evidencias[[15]](#footnote-15) |  | Fecha | Niveles de logro | | |  | Firma docente |
|  |  |  |  |  | 1 | 2 | 3 |  |  |
| Herramientas para analizar y resolver problemas operativos |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

| Subárea: Gestión de Productos y servicios para mercadear Nivel: Undécimo | | | | | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Unidad de estudio |  | Evidencias[[16]](#footnote-16) |  | Fecha | Niveles de logro | | |  | Firma docente |
|  |  |  |  |  | 1 | 2 | 3 |  |  |
| Decisiones empresariales y políticas laborales |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Subárea: Gestión de Productos y servicios para mercadear Nivel: Undécimo | | | | | | | | | |
| Unidad de estudio |  | Evidencias[[17]](#footnote-17) |  | Fecha | Niveles de logro | | |  | Firma docente |
|  |  |  |  |  | 1 | 2 | 3 |  |  |
| Emprendimiento e Innovación para mercadólogos |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Subárea: Comportamiento del Consumidor Nivel: Undécimo | | | | | | | | | |
| Unidad de estudio |  | Evidencias[[18]](#footnote-18) |  | Fecha | Niveles de logro | | |  | Firma docente |
|  |  |  |  |  | 1 | 2 | 3 |  |  |
| Gestión comercial y legislativa |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Subárea: Comportamiento del Consumidor Nivel: Undécimo | | | | | | | | | |
| Unidad de estudio |  | Evidencias[[19]](#footnote-19) |  | Fecha | Niveles de logro | | |  | Firma docente |
|  |  |  |  |  | 1 | 2 | 3 |  |  |
| Economía |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Subárea: Comportamiento del Consumidor Nivel: Undécimo | | | | | | | | | |
| Unidad de estudio |  | Evidencias[[20]](#footnote-20) |  | Fecha | Niveles de logro | | |  | Firma docente |
|  |  |  |  |  | 1 | 2 | 3 |  |  |
| Comportamiento del consumidor |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |





EVIDENCIAS DIGITALIZADAS[[21]](#footnote-21)

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |





EVIDENCIAS DIGITALIZADAS[[22]](#footnote-22)

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |





EVIDENCIAS DIGITALIZADAS[[23]](#footnote-23)

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |



**EVIDENCE RECORD OF THE PEDAGOGICAL MEDIATION PROCESS**



Achievement Level: 1= Not yet achieved 2=In Process, 3= Achieved.

| Subject Area: English Oriented to Marketing | | | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Scenario | Theme | Language Evidence[[24]](#footnote-24) | Date | Achievement Level | | | Teacher Signature |
| 1 | 2 | 3 |
| Running a Business | Empowerment in the Workplace |  |  |  |  |  |  |
| Types of Negotiations |  |  |  |  |  |  |
| Discussion Techniques |  |  |  |  |  |  |
| Cross Cultural Business Behavior |  |  |  |  |  |  |
| Assessing your Business | Benefits and Work-Life Balance |  |  |  |  |  |  |
| Global Work Environment |  |  |  |  |  |  |
| Budget |  |  |  |  |  |  |
| Statistics, Graphs and Reading Data |  |  |  |  |  |  |
| Marketing | Marketing Mix |  |  |  |  |  |  |
| Marketing Plan |  |  |  |  |  |  |
| Digital Marketing |  |  |  |  |  |  |
| Social Media | Economy |  |  |  |  |  |  |
| Drawing Techniques |  |  |  |  |  |  |
| Social Media |  |  |  |  |  |  |

dddd



DIGITAL LANGUAGE EVIDENCES[[25]](#footnote-25)

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

Dibujo animado de un personaje animado

Descripción generada automáticamente con confianza media



**REGISTRO DE EVIDENCIAS DEL PROCESO DE MEDIACIÓN PEDAGÓGICA**

Niveles de logro: 1= No logrado, 2= En proceso, 3= Logrado.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Subárea: Mercadeo Digital Nivel: Duodécimo | | | | | | | | | |
| Unidad de estudio |  | Evidencias[[26]](#footnote-26) |  | Fecha | Niveles de logro | | |  | Firma docente |
|  |  |  |  |  | 1 | 2 | 3 |  |  |
| Administración de empresas modernas |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Subárea: Mercadeo Digital Nivel: Duodécimo | | | | | | | | | |
| Unidad de estudio |  | Evidencias[[27]](#footnote-27) |  | Fecha | Niveles de logro | | |  | Firma docente |
|  |  |  |  |  | 1 | 2 | 3 |  |  |
| Diseño Publicitario |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Subárea: Mercadeo Digital Nivel: Duodécimo | | | | | | | | | |
| Unidad de estudio |  | Evidencias[[28]](#footnote-28) |  | Fecha | Niveles de logro | | |  | Firma docente |
|  |  |  |  |  | 1 | 2 | 3 |  |  |
| Diseño Digital |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Subárea: Negocios digitales en Mercadotecnia Nivel: Duodécimo | | | | | | | | | |
| Unidad de estudio |  | Evidencias[[29]](#footnote-29) |  | Fecha | Niveles de logro | | |  | Firma docente |
|  |  |  |  |  | 1 | 2 | 3 |  |  |
| Estadística para Mercadeo |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Subárea: Negocios digitales en Mercadotecnia Nivel: Duodécimo | | | | | | | | | |
| Unidad de estudio |  | Evidencias[[30]](#footnote-30) |  | Fecha | Niveles de logro | | |  | Firma docente |
|  |  |  |  |  | 1 | 2 | 3 |  |  |
| Gestión de ventas por Internet |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Subárea: Negocios digitales en Mercadotecnia Nivel: Duodécimo | | | | | | | | | |
| Unidad de estudio |  | Evidencias[[31]](#footnote-31) |  | Fecha | Niveles de logro | | |  | Firma docente |
|  |  |  |  |  | 1 | 2 | 3 |  |  |
| Relaciones públicas y Comunicación |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |





EVIDENCIAS DIGITALIZADAS[[32]](#footnote-32)

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |





EVIDENCIAS DIGITALIZADAS[[33]](#footnote-33)

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |





EVIDENCIAS DIGITALIZADAS[[34]](#footnote-34)

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |



**EVIDENCE RECORD OF THE PEDAGOGICAL MEDIATION PROCESS**



Achievement Level: 1= Not yet achieved 2=In Process, 3= Achieved.

| Subject Area: English Oriented to Marketing | | | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Scenario | Theme | Language Evidence[[35]](#footnote-35) | Date | Achievement Level | | | Teacher Signature |
| 1 | 2 | 3 |
| Buy and Sell | Costs |  |  |  |  |  |  |
| Consumer Behavior |  |  |  |  |  |  |
| Modern Sales Techniques |  |  |  |  |  |  |
| Design | Theory of Color |  |  |  |  |  |  |
| Psychology of Color |  |  |  |  |  |  |
| Packaging Design |  |  |  |  |  |  |



DIGITAL LANGUAGE EVIDENCES[[36]](#footnote-36)

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

REGISTRO DE ACTIVIDADES PRÁCTICA PROFESIONAL

Realizadas por el estudiante y avalado por la persona responsable de la empresa





**REGISTRO DE ACTIVIDADES EMPRESARIALES REALIZADAS POR EL ESTUDIANTE Y AVALADAS POR LA PERSONA RESPONSABLE EN LA EMPRESA DURANTE LA PRÁCTICA PROFESIONAL**

Niveles de logro: 1= No logrado, 2= En proceso, 3= Logrado.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Empresa | Actividades | Fecha | Niveles de logro | | | Firma del encargado en la empresa |
|  |  |  | 1 | 2 | 3 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

OBSERVACIONES



**Sección Curricular, Departamento de Especialidades Técnicas**

**Jefe de Sección**

Rocío Quirós Campos

**Asesores Nacionales:**

Marco Campos Castro

Minor Cedeño Vindas

Heidy Cordonero Solano

Randall Coto Brenes

Maricel Cox Alvarado

Ronny Díaz López

Rodolfo González Gutiérrez

Jennorie Méndez Contreras

Idalmi Sankey González

Silvia Rojas Saborio

Lizzette Vargas Murillo

Harol Vargas Ureña

**Diseño Gráfico:**

Heidy Cordonero Solano

**Equipo asesor:**

Marco Campos Castro

Jennorie Méndez Contreras

1. Evidencias de Desempeño y/o Producto según corresponda [↑](#footnote-ref-1)
2. Evidencias de Desempeño y/o Producto según corresponda [↑](#footnote-ref-2)
3. Evidencias de Desempeño o Producto según corresponda [↑](#footnote-ref-3)
4. Evidencias de Desempeño y/o Producto según corresponda [↑](#footnote-ref-4)
5. Evidencias de Desempeño y/o Producto según corresponda [↑](#footnote-ref-5)
6. Evidencias de Desempeño o Producto según corresponda [↑](#footnote-ref-6)
7. Evidencias de Desempeño y/o Producto según corresponda [↑](#footnote-ref-7)
8. Evidencias de Desempeño y/o Producto según corresponda [↑](#footnote-ref-8)
9. Evidencias de Desempeño y/o Producto según corresponda [↑](#footnote-ref-9)
10. Se incorporan fotografías, videos que evidencien el nivel de desempeño alcanzado en los procesos desarrollados o el producto final. [↑](#footnote-ref-10)
11. Se incorporan fotografías, videos que evidencien el nivel de desempeño alcanzado en los procesos desarrollados o el producto final. [↑](#footnote-ref-11)
12. 1 Evidence of Performance or Product. [↑](#footnote-ref-12)
13. Attach photographs, videos that demonstrate the achieved level of performance during the development of the process or the final product. [↑](#footnote-ref-13)
14. Evidencias de Desempeño y/o Producto según corresponda [↑](#footnote-ref-14)
15. Evidencias de Desempeño y/o Producto según corresponda [↑](#footnote-ref-15)
16. Evidencias de Desempeño y/o Producto según corresponda [↑](#footnote-ref-16)
17. Evidencias de Desempeño y/o Producto según corresponda [↑](#footnote-ref-17)
18. Evidencias de Desempeño y/o Producto según corresponda [↑](#footnote-ref-18)
19. Evidencias de Desempeño y/o Producto según corresponda [↑](#footnote-ref-19)
20. Evidencias de Desempeño y/o Producto según corresponda [↑](#footnote-ref-20)
21. Se incorporan fotografías, videos que evidencien el nivel de desempeño alcanzado en los procesos desarrollados o el producto final. [↑](#footnote-ref-21)
22. Se incorporan fotografías, videos que evidencien el nivel de desempeño alcanzado en los procesos desarrollados o el producto final. [↑](#footnote-ref-22)
23. Se incorporan fotografías, videos que evidencien el nivel de desempeño alcanzado en los procesos desarrollados o el producto final. [↑](#footnote-ref-23)
24. 1 Evidence of Performance or Product. [↑](#footnote-ref-24)
25. Attach photographs, videos that demonstrate the achieved level of performance during the development of the process or the final product. [↑](#footnote-ref-25)
26. Evidencias de Desempeño y/o Producto según corresponda [↑](#footnote-ref-26)
27. Evidencias de Desempeño y/o Producto según corresponda [↑](#footnote-ref-27)
28. Evidencias de Desempeño y/o Producto según corresponda [↑](#footnote-ref-28)
29. Evidencias de Desempeño y/o Producto según corresponda [↑](#footnote-ref-29)
30. Evidencias de Desempeño y/o Producto según corresponda [↑](#footnote-ref-30)
31. Evidencias de Desempeño y/o Producto según corresponda [↑](#footnote-ref-31)
32. Se incorporan fotografías, videos que evidencien el nivel de desempeño alcanzado en los procesos desarrollados o el producto final. [↑](#footnote-ref-32)
33. Se incorporan fotografías, videos que evidencien el nivel de desempeño alcanzado en los procesos desarrollados o el producto final. [↑](#footnote-ref-33)
34. Se incorporan fotografías, videos que evidencien el nivel de desempeño alcanzado en los procesos desarrollados o el producto final. [↑](#footnote-ref-34)
35. 1 Evidence of Performance or Product. [↑](#footnote-ref-35)
36. Attach photographs, videos that demonstrate the achieved level of performance during the development of the process or the final product. [↑](#footnote-ref-36)