



2023

Unidad Didáctica #1



Tecnología Comercial



Marlenys Solis

Duodécimo Grado

BIENVENIDOS

Hola Estimados participantes de duodécimo grado de la asignatura Tecnología Comercial, sean todos Bienvenidos.



La asignatura de **Tecnología Comercial**, ofrece a los participantes la oportunidad de formarse de manera teórica y práctica, para personalizar el aprendizaje y permitir que desarrollen su propuesta personal de aplicación, en función a su especialidad y sus competencias.

Tiene como propósito incorporar las TIC en actividades que generan un continuo retorno a la reflexión y al análisis, buscando la transformación de sus escenarios de enseñanza y aprendizaje, así como la generación de innovaciones educativas basadas en estas tecnologías.

El uso de las herramientas tecnológicas constituye una herramienta fundamental para todos los que deseen emprender y fortalecer procesos de formación utilizando escenarios virtuales de aprendizaje.

Los instrumentos de seguimiento y evaluación de los alumnos. En este punto se tratan los temas relacionados con la interacción entre tutor y los estudiantes. Esta tarea, es imprescindible para el logro de los propósitos en el foro, presenta varias dimensiones de análisis. Nos proponemos acompañarlos en la etapa de despertar a la curiosidad y exploración de herramientas

Profa. Marlenys Solís

Saludos cordiales

Es un placer compartirles, la unidad didáctica 1 en donde encontrarán contenido referente a cada uno con actividades interactivas online, prácticas y de evaluación sugeridas para su aprendizaje.

Debe leer las indicaciones para que lleve a cabo cada una de ellas correctamente. A la vez, observarán recursos como vídeos educativos que les permitirán afianzar los temas presentados y desarrollar las actividades pertinentes.

Recuerde cumplir con la fecha de entrega, para efectos de evaluación. Para consultas o preguntas escribir por este medio.

MI NOMBRE ES: MARLENYS SOLIS DE HERRERA



Poseo una Licenciatura en Administración de Recursos Humanos y en Educación primaria.

Un Profesorado de segunda enseñanza con especialización en Educación.

En el día de hoy trataremos el tema de Tecnología Comercial en el cual conoceremos sobre su concepto, sus ventajas y desventajas y sobre los tipos de tecnología comercial.

De esta manera les doy la más cordial bienvenida a todos y a todas a este curso.

OBJETIVOS



Reconoce el concepto de Tecnología comercial y la vincula de forma correcta en el mundo de los negocios.

La asignatura Tecnología Comercial presenta sus objetivos en función del contenido curricular.

UNIDAD DIDÁCTIVA N°1- TECNOLOGÍA COMERCIAL

- 1.1 Concepto
- 1.2 Importancia
- 1.3 Tipos de Tecnología Comercial
- 1.4 Ventajas y Desventajas de la Tecnología Comercial
- 1.5 Conclusiones
- 1.6 Fuentes Bibliográficas

COMPETENCIAS DEL MÓDULO:

1. Conoce el uso de las tecnologías y las aplica para mejorar la interacción en su vida personal y laboral.
2. Demuestra responsabilidad acerca del impacto que tienen los avances científicos y tecnológicos en la sociedad y en el ambiente.
3. Utiliza la tecnología como herramienta de apoyo en el proceso de enseñanza aprendizaje con responsabilidad social.

Tecnología Comercial

Objetivo:

Reconoce el concepto de Tecnología Comercial y la vincula correcta en el mundo de los negocios.



Introducción

La humanidad ha experimentado cambios agigantados, esto conlleva a tener una tecnología precisa y de primera. Un gran desarrollo ha sido la Tecnología comercial que ha impulsado el avance en distintos sectores del comercio. Un gran paso que produce grandes beneficios es la Tecnología comercial.

1. La Tecnología Comercial

1.1 Concepto



Tecnología comercial es aquella habilidad o actividad de carácter económico, la cual incorpora a elementos o inventos relacionados con la sociedad.

Es el conjunto de conocimientos técnicos, ordenados científicamente, que permiten diseñar y crear bienes y servicios que facilitan la adaptación al medio ambiente y satisfacer tanto las necesidades esenciales como los deseos de las personas.

Únicamente mediante la tecnología se puede alcanzar la productividad y rentabilidad que se espera de las empresas en esta nueva etapa. La crisis nos ha enseñado que sólo mediante procesos controlados, clientes satisfechos y una gestión excelente podemos pensar en tener un proyecto de empresa perdurable.

Soluciones tecnológicas: En Sinérgica conocemos la tecnología, pero sólo implantamos aquella que le hace ser más rentable, aquella que facilita la labor del equipo comercial y fideliza a sus clientes:



Software de gestión de clientes – CRM

EL COMERCIO: Se denomina comercio a la actividad socio-económica consistente en el intercambio de algunos materiales que sean libres en el mercado de compra y venta de bienes y servicios, sea para su uso, para su venta o su transformación.



TECNOLOGÍA EN GESTIÓN COMERCIAL



La Tecnología en gestión comercial y de negocios ofrece la posibilidad de formar un nuevo profesional con competencias apropiadas para interactuar en el ambiente empresarial y laboral, actual y del futuro, que requiere de un talento humano con sólida formación tecnológica,

humanística, con gran sentido social, conocimiento de su entorno y de la realidad mundial.

El crecimiento de la tecnología ha tenido un gran impacto sobre las empresas y, sin duda, sigue teniendo un efecto. Por lo tanto, las empresas deben adoptar la tecnología y las que no lo hacen seguramente se quedarán atrás. A medida que aumenta la inversión en tecnología, el papel de la tecnología en los negocios evoluciona, transformando las empresas de manera que los administradores han llevado a la conclusión de que la tecnología es un habilitador clave de negocios

1.2 Importancia

1. La aplicación de las nuevas tecnologías moderniza, agiliza y simplifica las funciones empresariales en los comercios lo que causa la ampliación de la clientela y la expansión de los mercados.
2. De igual forma las mismas buscan el mejoramiento continuo y muchas veces es muy elevado su costo, pero el progreso y las ganancias que estas generan a largo plazo sufragarán dichos costos y traerán nuevas metas y propósitos a los comercios, ya que estas herramientas muy útiles son aplicables para la practicidad de las tareas.

1.3 Tipos de tecnologías

1). TECNOLOGÍA FIJA: Es aquella que se necesita solo para la realización de un bien o servicio. Por ejemplo, las refinerías de petróleo. Los ingenios de productos derivados de caña de azúcar o las hidroeléctricas.



2). **TECNOLOGÍA FLEXIBLE:** término utilizado para referirse al conocimiento técnico y a los elementos físicos con los que es posible elaborar otros productos o servicios. Es por ello, que puede ser observada de acuerdo a una variedad de formalidades. Ejemplos de tecnología flexible son: las industrias de medicamentos y alimenticia.



3). **TECNOLOGÍA BLANDA:** el término engloba a los conocimientos de planificación, administración y comercialización, dejando de lado al saber técnico al respecto. Se denomina blanda ya que hace referencia a información intangible, como los programas de aplicación para la informática y multimedia. Es la contraposición con la tecnología dura, que sí lo es.



OTROS TIPOS DE TECNOLOGÍA COMERCIAL

- **La tecnología primitiva:** Son aquellas que ya no se usan, pasaron de moda, ya que ha usado ideas, iniciativas, materias primas, maquinarias y además sistemas que fueron la mejor opción, alternativa o novedad en su época, cuya transformación a través del tiempo nos lleva a la que haremos hoy en día.



- **Tecnología alternativa:** Puede tratarse de técnicas basadas únicamente en el empleo de un material o técnicas mixtas que utilizan más de un material en su conformación, ya sea en su montaje como en la utilización de componentes híbridos



- **Tecnología de punta:** hace referencia a todas las tecnologías que fue desarrollada en forma reciente y que es de avanzada. La tecnología de punta comienza con investigaciones en laboratorios, donde se desarrollan los primeros prototipos.





1.4 Ventajas y Desventajas de las tecnologías

La tecnología puede ayudar a una empresa a lograr una ventaja competitiva, si puede ofrecer el mismo producto o servicio que sus competidores pero a un costo más bajo, creando eficiencias en el proceso de negocio. Por otra parte, si una empresa prefiere proporcionar bienes o servicios

de una calidad superior a sus competidores, entonces la tecnología puede ayudar a lograr esto. Internet es un componente clave para lograr una ventaja competitiva. Las empresas pueden utilizarla para promover el negocio, para ofrecer pedidos en línea, para ofrecer seguimiento de los pedidos y para servicios bancarios en línea. Estos beneficios alientan la repetición de negocios

- ✚ Una empresa que utiliza la “nube” para administrar y manejar sus datos genera importantes ahorros en costos de administración.
- ✚ Las inversiones en infraestructura son reemplazadas por un servicio de gran demanda, aumentando la productividad de los usuarios de las empresas.
- ✚ Conceptos modernos tales como Internet, Redes Sociales y Vídeo Conferencias en Línea son herramientas de la “Computación en la Nube” (Cloud Computing).



Desventajas

La seguridad y la pérdida de control sobre la información aparecen en un reciente estudio de Abanada como las dos principales razones que hacen que, al día de hoy, aún no sean demasiadas las empresas que hayan adoptado a “Cloud Computing”.

Si se opta por usar Clouds Públicos, es necesario contar con un proveedor que ofrezca garantías de seguridad avanzadas, ya que los datos residirán en un entorno controlado por un tercero y compartido con otras empresas.

Otro de los aspectos que preocupan a las empresas es que el “Cloud Computing”, esté muy disperso geográficamente. En este caso, “Es necesario informarse sobre el modelo de Cloud que está ofreciendo el proveedor, ya que es viable disponer de Clouds centralizados geográficamente”, explica Luis Aguilar, de IBM.

1.5. Conclusiones

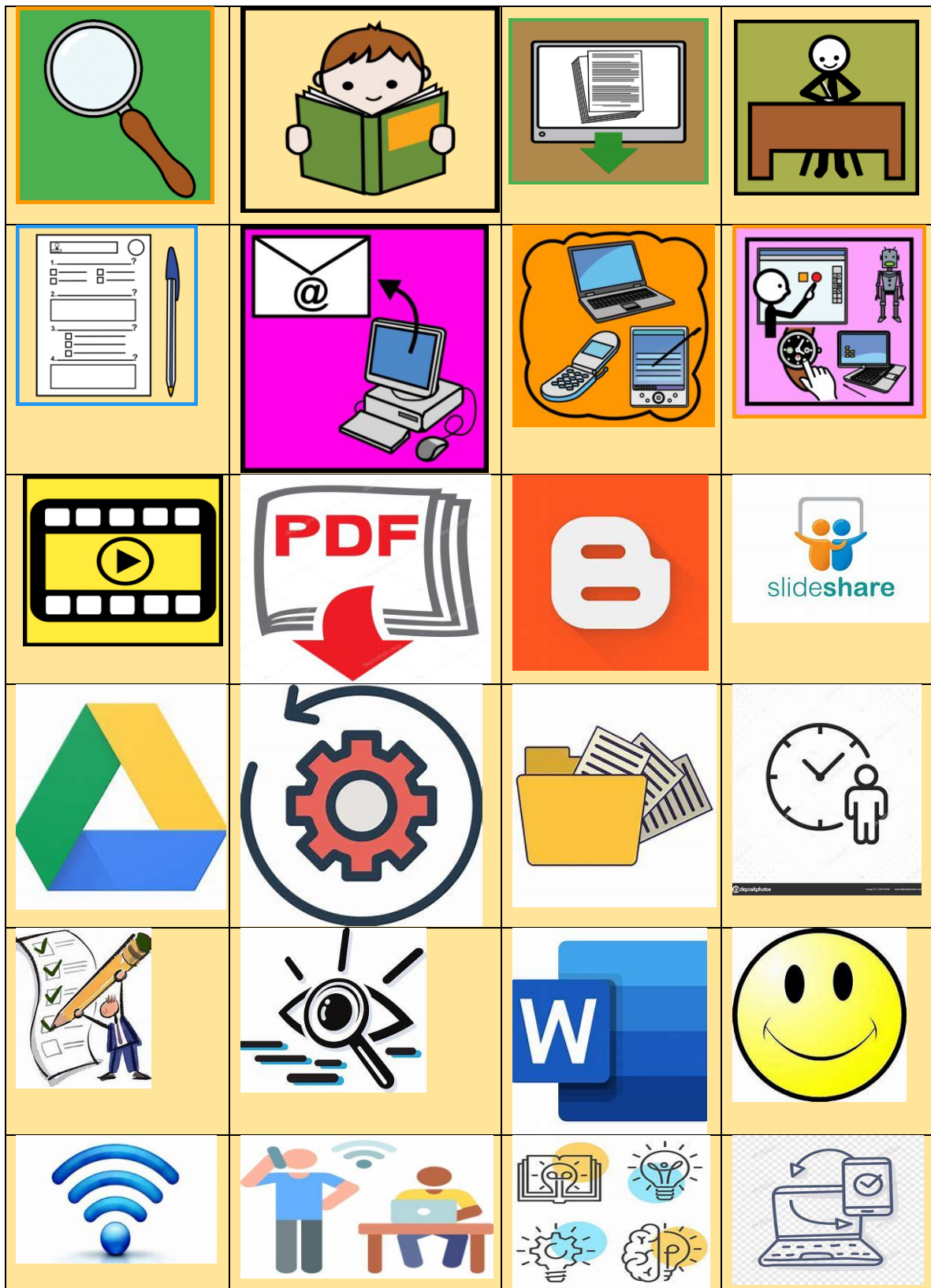
Podemos decir que las aplicaciones de las nuevas tecnologías moderniza, agiliza y simplifica las funciones empresariales en los comercios lo que causa la ampliación de la clientela y la expansión de los mercados.

De igual forma las mismas buscan el mejoramiento continuo y muchas veces es muy elevado su costo, pero el progreso y las ganancias que estas generan a largo plazo sufragaran dichos costos y traerán nuevas metas y propósitos a los comercios, ya que estas herramientas muy útiles son aplicable para la practicidad de las tareas.

1.6. Fuentes Bibliográfica

- [que-es-la-tecnologia-comercial.html](#)
- [tecnologia-comercial.html](#)

SISTEMA DE PICTOGRAMAS



FORO DE DISCUSIÓN

Tema : Tecnología Comercial

¿Cree Usted que la tecnología comercial juega un papen esencial en el desarrollo de las Empresas? Argumente. Luego Compartamos la opinión de un cada participante promovamos un debate. Adelante.

Plazo de participación del foro 5 días a partir de su publicación de la plataforma.



Foro de Discusión : Valor de Puntuación: 100 pts

Criterios a Evaluar del Foro

Criterios a evaluar	Valoración
Puntualidad	10 pts.
Argumento del Foro	15
Participación del Foro	50 pts.
Realiza comentarios a los compañeros	25 pts.
TOTAL	100 pts.

Tecnología Comercial

Prof. Marlenys Solís

N°	Fecha de Entrega	Cronograma, Actividades y Evaluaciones
		Actividades
	  <p>FECHA MÁXIMA DE ENTREGA Miércoles, 10 de agosto de 2022</p>	<p>Tecnología Comercial</p> <p>Actividad # 1 de la UNIDAD DIDÁCTICA I.</p> <p>Trabajo individual.</p> <p>Lecturas ¿Qué es tecnología Comercial y sus tipos? (adjunto archivo)</p> <p>(Módulo #1 de la guía) (Pág.1 a la 4)</p> <p>Y aquí un video interesante que nos habla del concepto de la Tecnología Comercial y sus tipos? (adjunto video)</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=OBA1EJWhpxA</p> <p>Consigna</p> <p>Actividad # 1</p> <p>Después de leer, analizar, sintetizar y observar el vídeo de la Tecnología Comercial crearan un muro virtual en donde presente:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Dos definiciones de Tecnología Comercial ✚ Elabore su propia definición de Tecnología Comercial dos Ventajas y desventajas de la Tecnología Comercial <p>Agregar título, Imágenes y videos al Muro Virtual</p>

INSTRUCCIONES

Para tal fin, emplee PADLET **Canal de Daniel Tedesco. (23 Mar. 2018).**
Recuperado de <https://youtu.be/XmwITFtdPs>

PROCEDIMIENTO DE ENVIÓ

Envíe el URL de su muro Padlet

FECHA MÁXIMA DE ENTREGA

VIERNES, 20 DE ENERO de 2023

Recordar que las dudas técnicas deben ser planteadas en el Foro, para compartirlas con el resto del grupo.

RÚBRICA PARA5 EVALUAR MURO VIRTUAL EN PADLET

CRITERIO A EVALUAR	4 SOBRESALIENTE	3 NOTABLE	2 APROBADO	1 INSUFICIENTE
Contenidos	El padlet es muy atractivo. Utiliza imágenes, iconos, videos, ... para enriquecerlo.	El padlet es atractivo. Utilizan algunas imágenes, iconos, Vídeos,para hacerlo más atractivo.	El padlet utiliza algunas imágenes, iconos, vídeos,... para hacerlo más atractivo..	El padlet no es atractivo, utiliza pocas imágenes, iconos, vídeos...
Precisión del tema	Los elementos y contenidos expuestos en el muro corresponden al tema solicitado, y los planteamientos son precisos y correctos.	Casi todos los elementos y contenidos expuestos en el muro corresponden al tema solicitado.	Bastantes elementos y contenidos expuestos en el muro corresponden al tema solicitado.	Los elementos y contenidos expuestos en el muro no corresponden al tema solicitado.
Corrección del texto escrito	Los textos están bien escritos, sin faltas de ortografía.	Los textos están bien redactados pero presentan algunas faltas de ortografía.	Hay alguna falta de ortografía. Se podría mejorar la redacción.	Presenta muchas faltas, tanto de ortografía como gramaticales. Está mal
Entrega	El muro virtual es entregado a tiempo. Está terminado en el tiempo estipulado.	El muro virtual es entregado a tiempo, pero faltan detalles por terminar.	Entregan el muro virtual más tarde y no está terminado	No entregan.