



PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES

**CUALIFICACIÓN PROFESIONAL: GESTIÓN DE MARKETING Y
COMUNICACIÓN**

Código: COM652_3

NIVEL: 3

CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN PARA LAS TRABAJADORAS Y TRABAJADORES

UNIDAD DE COMPETENCIA

**“UC2186_3: Gestionar el lanzamiento e implantación de
productos y servicios en el mercado”**

LEA ATENTAMENTE LAS INSTRUCCIONES

Conteste a este cuestionario de **FORMA SINCERA**. La información recogida en él tiene **CARÁCTER RESERVADO**, al estar protegida por lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de protección de datos de carácter personal.

Su resultado servirá solamente para ayudarle, **ORIENTÁNDOLE** en qué medida posee la competencia profesional de la “UC2186_3: Gestionar el lanzamiento e implantación de productos y servicios en el mercado”.

No se preocupe, con independencia del resultado de esta autoevaluación, Ud. **TIENE DERECHO A PARTICIPAR EN EL PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN**, siempre que cumpla los requisitos de la convocatoria.

| | |
|--|--------|
| Nombre y apellidos del trabajador/a: NIF: | Firma: |
| Nombre y apellidos del asesor/a: NIF: | Firma: |



INSTRUCCIONES CUMPLIMENTACIÓN DEL CUESTIONARIO:

Cada **actividad profesional principal (APP)** se compone de **varias actividades profesionales secundarias (APS)**.

Lea atentamente cada APP y a continuación sus APS. En cada APS marque con una cruz el indicador de autoevaluación que considere más ajustado a su grado de dominio de las APS. Dichos indicadores son los siguientes:

1. No sé hacerlo.
2. Lo puedo hacer con ayuda.
3. Lo puedo hacer sin necesitar ayuda.
4. Lo puedo hacer sin necesitar ayuda, e incluso podría formar a otro trabajador o trabajadora.

| APP1: <i>Organizar la información disponible del producto o servicio teniendo en cuenta su lanzamiento e implantación en el mercado.</i> | INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN | | | |
|--|-------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| APS1.1: Obtener la información requerida del sistema de información de mercados (SIM), bases de datos comerciales, sistemas de gestión de las relaciones con el cliente, CRM (<i>Customer Relationship Management</i>) y otras fuentes de información online y offline respetando la normativa de protección de datos y confidencialidad establecidos por la organización. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS1.2: Ordenar la información de los clientes y red de venta utilizando una aplicación de gestión de clientes y distribuidores, base de datos y fichero de clientes y distribuidores, garantizando su confidencialidad. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS1.3: Clasificar la información del producto y cartera de productos disponible considerando sus características, formas de distribución, precio, percepción y siguiendo criterios comerciales u otros establecidos en el plan de marketing o <i>briefing</i> del producto. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

| APP2: <i>Colaborar en la presentación del producto y argumentario de venta contribuyendo a mejorar el posicionamiento del producto o servicio, la fidelización de los clientes y el incremento de las ventas.</i> | INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN | | | |
|--|-------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| APS2.1: Organizar las sesiones de presentación del producto o servicio y argumentario en la red de venta, propia y ajena, con tiempo suficiente para el lanzamiento y promoción del producto, temporalizando su desarrollo y programando su difusión en toda la red de ventas. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |



| APP2: Colaborar en la presentación del producto y argumentario de venta contribuyendo a mejorar el posicionamiento del producto o servicio, la fidelización de los clientes y el incremento de las ventas. | INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN | | | |
|--|-------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| APS2.2: Elaborar la documentación para la presentación del producto o servicio y el argumentario de ventas colaborando con el jefe de ventas e implantación de acuerdo a los criterios establecidos. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS2.3: Presentar el producto a los distribuidores, comerciantes y comerciales, propios y ajenos, siguiendo los criterios establecidos y aplicando técnicas de comunicación y motivación adecuadas. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS2.4: Aplicar las técnicas de liderazgo y trabajo en equipo durante la presentación del producto favoreciendo la comunicación e interacción con la red de venta, resolviendo las dudas/objeciones que presenten y garantizando la correcta implantación y lanzamiento del producto o servicio. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS2.5: Mantener una relación cordial que garantice la fluidez e intercambio de información entre el fabricante, proveedor del servicio y la red de distribución y comerciales. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS2.6: Recoger directamente de la red de venta, distribuidores y comerciales las propuestas de mejora del producto, analizando la actividad comercial, objeciones detectadas por los comerciales y distribuidores del producto o servicio, reclamaciones, quejas y sugerencias de los clientes y evolución de las ventas. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

| APP3: Determinar acciones de marketing y promoción para lanzar y prolongar la existencia de productos y servicios reforzando la imagen de marca frente a la competencia. | INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN | | | |
|---|-------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| APS3.1: Desarrollar acciones promocionales en la red de venta colaborando con los superiores y relacionando las características del producto, los datos comerciales disponibles y las técnicas de <i>merchandising</i> y promoción. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS3.2: Identificar los aspectos que influirían en la formulación y definición de las acciones de marketing y promoción, interpretando la normativa vigente de comercio, premios y ventas especiales. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS3.3: Aplicar las estrategias de comercialización y promoción teniendo en cuenta el comportamiento del consumidor, el perfil del cliente y la oportunidad del momento. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |



| APP3: Determinar acciones de marketing y promoción para lanzar y prolongar la existencia de productos y servicios reforzando la imagen de marca frente a la competencia. | INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN | | | |
|--|-------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| APS3.4: Organizar las acciones de marketing y promoción en el mercado temporalizando las actividades, recursos, medios y servicios profesionales requeridos, siguiendo el plan de marketing, <i>briefing</i> e identidad corporativa. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS3.5: Definir los buscadores, banners, enlaces, sitios web promocionales, uso del correo electrónico para clientes en el caso de acciones de marketing y promoción <i>online</i> , teniendo en cuenta las posibilidades del comercio electrónico e Internet y respetando la normativa vigente y códigos de conducta de comercialización y publicidad <i>online</i> . | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

| APP4: Coordinar la implantación del producto o servicio en la red de venta aplicando las técnicas de merchandising y estrategias de promoción establecidas. | INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN | | | |
|---|-------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| APS4.1: Identificar las acciones de promoción en el punto de venta teniendo en cuenta el <i>briefing</i> y las normas y acuerdos establecidos con el distribuidor o comerciantes, interpretando las instrucciones. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS4.2: Disponer los recursos y el personal requeridos para ejecutar la implantación del producto según el fabricante teniendo en cuenta las instrucciones recibidas e interpretación del <i>briefing</i> y organizando las actividades, recursos y profesionales implicados según el plan y cronograma previsto. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS4.3: Organizar las actividades de animación y promoción del punto de venta de acuerdo al cronograma establecido e interactuando con los departamentos, agentes o distribuidores responsables. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS4.4: Comprobar los medios, materiales y soportes comerciales definidos detectando los errores o defectos, atendiendo a la acción de implantación prevista y comunicando a los superiores y responsables los fallos detectados. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS4.5: Determinar el emplazamiento adecuado del soporte y decoración promocional coordinándose con los distribuidores o responsables del punto de venta y teniendo en cuenta el espacio disponible, lugares de paso y los efectos psicológicos que producen en el consumidor. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |



| APP4: Coordinar la implantación del producto o servicio en la red de venta aplicando las técnicas de merchandising y estrategias de promoción establecidas. | INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN | | | |
|--|-------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| APS4.6: Verificar que la implantación en el punto de venta y lineales se efectúa de acuerdo al planograma previsto utilizando las aplicaciones de distribución y optimización del espacio disponible y teniendo en cuenta el tipo de productos, inventario y tasas de reposición propuestas. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS4.7: Comprobar los criterios de <i>merchandising</i> , en caso de tienda o espacio virtual que dispone de navegación en 3D, atendiendo al plan de marketing online y en colaboración con el administrador web. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS4.8: Verificar que durante el desarrollo de la campaña promocional la información del producto o servicio y de la promoción cumple con las características establecidas. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

| APP5: Evaluar el alcance de los objetivos previstos en las acciones de promoción y plan de marketing controlando el lanzamiento e implantación de productos y servicios en el mercado. | INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN | | | |
|--|-------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| APS5.1: Detectar desviaciones en los objetivos definidos con rapidez, aplicando los procedimientos de control del lanzamiento e implantación de productos y servicios en la red de ventas. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS5.2: Comprobar que el cumplimiento de las instrucciones a promotores, reponedores, escaparatisas u otros actores de la red de venta propia y ajena se ajusta a lo previsto respondiendo a las dudas y preguntas de los mismos y de acuerdo a la normativa de seguridad y prevención de riesgos laborales. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS5.3: Detectar los imprevistos en el desarrollo del lanzamiento e implantación en el punto de venta con prontitud y celeridad atendiendo al planograma e instrucciones recibidas. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS5.4: Resolver imprevistos aplicando las mejoras y soluciones adoptadas y atendiendo a la responsabilidad asignada y los procedimientos establecidos. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS5.5: Obtener información sobre la rentabilidad de la campaña promocional, calculando mediante hojas de cálculo los ratios de control de la promoción o campaña promocional. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS5.6: Estructurar en un informe de control la información obtenida de los procesos de control y actividad comercial utilizando aplicaciones informáticas adecuadas. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

