



Colegio de Estudios Científicos y Tecnológicos del Estado de Jalisco

MINUTA



DAC-F09P04-7.5

Academia:	VENTAS		
Lugar:	HOTEL HOLIDAY Inn Express Guadalajara Expo Av. Mariano Otero 2397, Frac. Residencial Victoria, 4450 Guadalajara Jal.	No. de reunión:	ACADEMIA ESTATAL
Fecha:	18 De Enero del 2017.	Hora:	12:00 hrs.

El día 18 del Mes de enero del Año 2017. Siendo las 12:50 horas. Dieron inicio las Actividades del trabajo de la academia de VENTAS de Academias Estatales para el ciclo escolar Febrero 2017 – Julio 2017.

INTEGRANTES DE LA ACADEMIA ESTATAL			
Nombre del maestro	Plantel	Correo electrónico / No. telefónico	Firma
Juan Filiberto Tornero Hernández	17 El Arenal	juantornero@hotmail.com	
Omar Agustín Pérez Flores	07 Puerto Vallarta El Pitillal – Las Juntas	geminis_685@hotmail.com	
Juan José Hernández León	21 Tlajomulco Santa Fe Chulavista	Jjhernandezleon55@gmail.com	

PROPUESTAS VALIDADAS	NOMBRE DEL MAESTRO	PLANTEL
No hay		
No hay		

PRODUCTOS ELABORADOS	RESPONSABLES
Prácticas de carrera, instrumentos de evaluación, portafolio, cronograma y secuencias didácticas y rubricas de evaluación M1 S1, M1 S2 y M1 S3	Juan José Hernández León
Prácticas de carrera, instrumentos de evaluación, portafolio, cronograma y secuencias didácticas y rubricas de evaluación M2 S1 y M2 S2 y M3 S3	Juan Filiberto Tornero Hernández
Prácticas de carrera, instrumentos de evaluación, portafolio, cronograma, secuencias didácticas y plan clase M5 S1 y M5 S2	Omar Agustín Pérez Flores

ACUERDOS	RESPONSABLES
Se comisiona la elaboración del Módulo 4 Submódulo II a la academia local del Plantel 07 de Puerto Vallarta (Prácticas, listas de cotejo o guías de observación, cronograma, portafolio de	Academia local del Plantel 07 de Puerto Vallarta El Pitillal – Las Juntas.



Colegio de Estudios Científicos y Tecnológicos del Estado de Jalisco

MINUTA



DAC-F09P04-7.5

evidencias, exámenes, instrumentos de evaluación, material de apoyo y plan clase) para impartir el periodo Febrero 2017 – Julio 2017	
Se comisiona la elaboración del Módulo 2 Submódulo I y II a la academia local del Plantel 17 El Arenal (Prácticas, listas de cotejo o guías de observación, cronograma, portafolio de evidencias, exámenes, instrumentos de evaluación, material de apoyo y plan clase) para impartir el periodo Febrero 2017 – Julio 2017	Academia local del Plantel 17 El Arenal
Se comisiona la elaboración del Módulo 2 Submódulo III y Módulo 4 S1 a la academia local del Plantel 21 Chula Vista (Prácticas, listas de cotejo o guías de observación, cronograma, portafolio de evidencias, exámenes, instrumentos de evaluación, material de apoyo y plan clase) para impartir el periodo Febrero 2017 – Julio 2017	Academia local del Plantel 21 Santa Fe - Chula Vista
Enviarán plan clase del Módulo 3 submódulo I, II y III. El lunes 23 de enero del 2017, a través de la plataforma Module.	Academia local del Plantel 17 El Arenal
Enviarán plan clase del Módulo 1 submódulo I, II y III. El miércoles 25 de enero del 2017, a través de la plataforma Module. Proyectos transversales.	Academia local del Plantel 21 Santa Fe - Chula Vista
El material que se envíe para validación deberá ser del periodo del semestre a impartirse.	Todos los miembros de las academias locales
El método de evaluación acordado será de 80% portafolio de evidencias y 20% examen departamental.	Todos los miembros de las academias locales
Los instrumentos de evaluación se diseñaron y se hicieron adecuaciones de acuerdo a las necesidades de las asignaturas y de los docentes.	Todos los miembros de las academias locales
Pedir al área de vinculación de los planteles que nos apoyen en gestionar visitas guiadas a empresas de la comunidad.	Todos los miembros de las academias locales
Cada presidente de academia local será responsable de enviar al Presidente de academia estatal los avances del material asignado a cada plantel a más tardar una semana después de cada reunión de academia local.	Todos los miembros de las academias locales
El presidente de academia estatal enviará oficio dirigido a coordinadores de los planteles 7, 17 y 21 para contar con su apoyo en el seguimiento para la elaboración y envío de avances de los	Presidente de academia estatal Juan Filiberto Tórnero Hernández.



Colegio de Estudios Científicos y Tecnológicos del Estado de Jalisco

MINUTA



DAC-F09P04-7.5

submódulos asignados a cada plantel respectivamente.

Elaborar material y presentaciones con información de la carrera Ventas para ser presentada a alumnos de nuevo ingreso o que estén por cursar el 2do Semestre para que conozcan sobre la carrera.

Todos los miembros de las academias locales

EXÁMENES DEPARTAMENTALES

RESPONSABLE	NÚMERO DE MÓDULO, SUBMÓDULO Y PARCIAL
Juan José Hernández León	M1 S1 EDP 1 y 2 M1 S2 EDP 1 y 2 M1 S2 EDP 1 y 2
Juan Filiberto Tornero Hernández	M3 S2 EDP 1 y 2.
Omar Agustín Pérez Flores	M5 S1 EDP 1, 2 y 3. M5 S2 EDP 1 y 3.
FECHA DE ENTREGA DE LOS TRES PARCIALES:	6 De Julio del 2016.

ESTRATEGIAS QUE SE APLICARAN PARA DISMINUIR LOS ÍNDICES DE REPROBACIÓN Y DESERCIÓN

ESTRATEGIAS QUE SE APLICARAN PARA DISMINUIR LOS ÍNDICES DE REPROBACIÓN Y DESERCIÓN	RESPONSABLE	FIRMA
1. Aplicar recuperación 5 días posteriores a la fecha de exámenes parciales.	Todos Los Miembros De La Academia	
2. Optimizar Gastos.		
3. Hacer Transversales las materias para poder hacer más significativo el aprendizaje a los alumnos.		
4. Involucrar en el desarrollo de los proyectos a los alumnos y a los padres de familia con el fin de motivar la interacción.		



Colegio de Estudios Científicos y Tecnológicos del Estado de Jalisco

MINUTA



DAC-F09P04-7.5

ESTRATEGIAS PARA LOGRAR EL PERFIL DE EGRESO

Vincular los aprendizajes adquiridos por el alumno en el aula al sector laboral.

Estimular el desarrollo del pensamiento crítico y de nivel superior del alumno en las actividades que se realizan en clase.

Incorporar el uso de las TICS en las actividades clase. Señalar al alumno cuales son las competencias que deben desarrollar en las diferentes actividades. Involucrar al sector Productivo de nuestra localidad para hacerlos partícipes del desarrollo de las competencias de nuestros alumnos mediante la vinculación de los conocimientos obtenidos en el aula con el desarrollo de prácticas en el sector laboral.

PROPUESTAS DE MEJORA SUGERIDAS

Estimulación con actividades extracurriculares para despertarles el sentido de pertenencia.

Trabajar previamente en el diseño de material para contar con un banco de material para las próximas academias estatales.

Gestionar la capacitación específica para los integrantes de la academia de Ventas en áreas del ámbito turístico no solo en el Educativo.

RELATORIA DIARIA

Lunes 16 de enero del 2017

Se Inician las Actividades de Academias Estatales a las 10:00 hrs, con una conferencia concluyendo a las 13:30 hrs.

A las 15:00hrs se realizó mesas de trabajo por planteles sobre indicadores y prueba planea.

Se concluyen los trabajos del día a las 18:00 hrs.

Martes 17 de enero del 2017

A las 09:00 hrs. Se Inicia una plenaria en la cual se Exponen Practicas Docentes Exitosas por parte de todos los Docentes, Asistentes a las Academias Estatales Julio 2016.

A las 13:00 hrs. se realizo un panel de la importancia de los aspectos socio-emocionales en el proceso de enseñanza.

A las 16:00 hrs. los docentes se fueron a los work shop correspondientes.

Trabajando de manera específica en:

Se concluyen los trabajos del Día a las 19:00 hrs.



Colegio de Estudios Científicos y Tecnológicos del Estado de Jalisco

MINUTA



DAC-F09P04-7.5

Miércoles 18 de enero del 2017

Se Inició actividades a las 9:00 am. de academia, en:
Revisión de trabajos realizados en las academias locales
Alineación de los productos de academias
Construcción de los instrumentos de evaluación para competencias genéricas
Se reparten trabajos de la próxima academia.

Se Concluyen los Trabajos de Academias Estatales, firmando todos los asistentes la Minuta de común Acuerdo, siendo las 14:00 hrs.

OBSERVACIONES FINALES

Se les solicita al Departamento Académico, anexar cursos en las semana de capacitación o fuera de ella, enfocados a la Academia de Venta, tales como Mercadotecnia, Temas relacionados con Gestión Empresarial de carácter urgente, ya que no se a tomado en cuenta a la Academia en los últimos 2 años.

Solicitamos Bibliografías, enfocadas a la Carrera de Ventas como, Atención Al clientes, Relaciones Publicas, Estudios de Mercados, Investigación de Operaciones, etc.

Se organizara un congreso, sede por definir, para integrar a los Alumnos de los diferentes planteles, y vincularlos en el sector industrial.

BIBLIOGRAFIAS

- Kotler, P.(2006). *Dirección de mercadotecnia* (8ª ed.). México: Pearson Educación.
- Fisher, L. (2002). *Mercadotecnia*. México: McGraw-Hill.
- Dorfsman Figueroa, I. (2008). *Marketing Mix*. Cap.5, (5ª ed.). México: Just i time press.
- Dalrymple, D.J. y Cron, W.L. (2002). *Administración de ventas* (3ª ed.). México: Limusa Wiley.
- Lobato, F. y López, M. (2006). *Operaciones de venta*. Madrid, España: Paraninfo.
- Ferrín Gutiérrez, A. (2007). *Gestión de stocks en la logística de almacenes*. (2ª ed.). Madrid: Fundación Confemetal.
- Lara Flores, E. y Lara Ramírez, L. (2010). *Primer curso de contabilidad*. (21ª ed.). México: Trillas.
- Muller, M. (2004). *Fundamentos de administración de inventarios*. (20ª ed.). Colombia: Norma.
- Ferrín Gutierrez, A. (2007). *Gestión de stocks en la logística de almacenes*. (2ª ed.). Madrid: Fundación Confemetal.
- Kotler, P. (2009). *Dirección de mercadotecnia análisis, planeación control*. México: Diana.
- Johnston. (2003). *Administración de ventas*. (7ª ed.). México: McGraw-Hill.
- Bort Muñoz, M. A. (2004). *Merchandising*. (1ª ed.). España: ESIC
- Fernández Valiñaz, R. (2001). *Segmentación de mercados*. (2ª ed.). México: Thomson.
- McDaniel, C. y Gates R. (2005). *Investigación de mercados*. (6ª ed.). México: Thomson.
- Fernández Nogales, A. (2004). *Investigación y técnicas de mercado*. (2ª ed.). Madrid, España: ESIC
- Solé Moro, M. (2003). *Los consumidores del siglo XXI*. (2ª ed.). Madrid, España: ESIC.
- De la Parra, E. y Madero, M. C. (2003). *Estrategias de ventas y negociación*. (1ª ed.). México: Panorama.
- Fernández Martos, S. (2005). *Técnicas de negociación: habilidades para negociar con éxito* .(1ª ed.). España: ideas propias.



Colegio de Estudios Científicos y Tecnológicos del Estado de Jalisco

MINUTA



DAC-F09P04-7.5

García Bobadilla, L. M. (2011). *Ventas*. (4ª ed.). España: ESIC.
Beverly Rokes, J. L. (2004). *Servicio al cliente: serie Business*. (1ª ed.). México: Thomson Learning.
Paz Couso, R. (2005). *Servicio al cliente: La comunicación y la calidad del servicio en la atención al cliente*. (1ª ed.). España: Ideas Propias.

Ing. Edgar Osvaldo Romero González
SECRETARIO DE LA ACADEMIA ESTATAL DE VENTAS

Lic. Juan Filiberto Tornero Hernández
PRESIDENTE DE LA ACADEMIA ESTATAL DE VENTAS