

Ficha Técnica

1. Datos informativos

Nombre del proyecto	Quiero ser maestro – Bachillerato técnico
Nombre de la prueba	Saberes disciplinares
Asignatura	Comercialización y ventas
Población objetivo	Aspirante con condición de idóneo
Año de ejecución	2018
Cobertura	Nacional

2. Especificaciones técnicas

2.1. Descripción

- i. Los saberes disciplinares exploran el conjunto de conocimientos específicos que tiene el docente sobre el campo del saber que enseña.
- ii. El dominio del saber específico permite que el docente haga una adecuada mediación entre los contenidos y los estudiantes. De esta manera, puede contextualizar el aprendizaje y alcanzar los objetivos de la formación disciplinar.

2.2. Marco legal

Constitución de la República del Ecuador, Art. 349
 Ley Orgánica de Educación Intercultural-LOEI, Arts. 43, 100
 Reglamento General de la LOEI, Arts. 33, 35, 264, 265
 Acuerdo ministerial Nro. MINEDUC-MINEDUC-2017-00072-A
 Acuerdo ministerial Nro. MINEDUC-MINEDUC-2017-00065-A

2.3. Del evaluado

Nivel de estudio requerido	Título de tercer nivel ¹
Uso de resultados	Elegibilidad
Impacto para el sujeto evaluado	Alto

2.4. Del instrumento

Tipo de prueba	Criterial: busca la comparación del rendimiento del sustentante con respecto a criterios previamente fijados
Marco de referencia	El instrumento se basa en el perfil del docente de Comercio exterior desarrollado por el Ministerio de Educación
Número total de ítems	85
Campos a evaluar	<ul style="list-style-type: none"> • Tronco común del sector de Servicios • Comercialización y ventas
Modalidad de aplicación	Digital
Sesiones de aplicación	Una

¹ Remítase a la Ley Orgánica Reformatoria a la Ley Orgánica de Educación Superior, 2018. Disposición transitoria OCTAVA.

Tiempo estimado	3 horas
Especificación para la aplicación	No aplica uso de calculadora

3. Contenidos temáticos

3.1. Tronco común

Este campo indaga en los conocimientos generales del sector de servicios, sobre atención al cliente, herramientas ofimáticas y gerencia para el diseño de proyectos.

Grupo Temático	Descripción	Tópico
Atención al cliente	Identificación de técnicas de atención al cliente, reconocimiento de herramientas ofimáticas	<ul style="list-style-type: none"> • Servicio de atención al cliente • Herramientas ofimáticas
Gerencia	Identificación de pasos para realizar un proyecto de prestación de servicios	<ul style="list-style-type: none"> • Diseño de proyectos

3.2. Comercialización y ventas

Este campo indaga en los conocimientos específicos de la figura profesional, sobre la gestión comercial con sus fundamentos, técnicas y herramientas.

Grupo Temático	Descripción	Tópico
Fundamentos del comercio y ventas	Identificación de conceptos fundamentales de comercio y reconocimiento de las características de los tipos de comercio	<ul style="list-style-type: none"> • Conceptos comerciales • Tipos de comercio
Proceso comercial	Organización de la gestión comercial e identificación de técnicas y herramientas de comercio	<ul style="list-style-type: none"> • Gestión comercial • Técnicas y herramientas del comercio