|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **TEMA 1.****ELABORACIÓN DE OFERTAS COMERCIALES DE PRODUCTOS INDUSTRIALES** |  |
|  |  | Calificación |
|  | ☺ | :-l | ☹ |
|  | 1 | 0,5 | 0 |
|  | ACTIVIDADES Y TRABAJOS REALIZADAS EN CLASE.EVIDENCIA EN EL CUADERNO DE CLASE |  |  |  |
|  | Actividad 1. Guía del alumno. Clasificación de productos industriales. |  |  |  |
|  | Actividad 2. Guía del alumno. Certificación de productos. |  |  |  |
|  | Actividad 3. Guía del alumno. Factura de agentes comerciales industriales |  |  |  |
|  | Actividad 4. Guía del alumno. El marcado CE.  |  |  |  |
|  | Actividad 5. Guía del alumno. Destinatarios de los determinados bienes. |  |  |  |
|  | Actividad 6. Guía del alumno. Diferencias entre marketing industrial y de consumo masivo |  |  |  |
|  | Actividad 7. Guía del alumno. Venta relacional. |  |  |  |
|  | Actividad 8. Guía del alumno. Envase primario, secundario y terciario. |  |  |  |
|  | Actividad 9. Guía del alumno. Trabajo en grupo. |  |  |  |
|  | Actividad 10. Guía del alumno. Ejercicio final.  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ESCALA DE RANGO

|  |  |
| --- | --- |
|  | Nota |
| Alumno:  |  |

 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Conforme el alumno |
| Fecha de entrega:  | Fecha de nota: | El alumno entrega el trabajo en la fecha indicada y recibe la nota de las actividades con los procesos de mejora que debe de realizar |  |
| Observaciones: |