

**DIRECCIÓN DE EXTENSIÓN EDUCATIVA**  
**SÍLABO**  
**COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS ARTESANALES**

**I. DATOS GENERALES**

1.1	Nombre del (curso o módulo)	:	Comercialización de Productos Artesanales
1.2	Total de horas académicas	:	16 (teórica)
1.3	N° de horas por sesión	:	02
1.4	Modalidad (presencial, semipresencial, a distancia)	:	A distancia
1.5	Créditos	:	01

**II. JUSTIFICACIÓN**

**Justificación de propuesta de curso y/o actualización**

El Curso de capacitación “Comercialización de productos artesanales” (Programa de formación continua), tiene una justificación teórica, porque aporta los conocimientos y aplicación de las estrategias para realizar operaciones que permitan comercializar los productos artesanales en el mercado de las artesanías. Asimismo, tiene una justificación práctica porque fomenta el uso de las herramientas de marketing mix, así como las herramientas de e-commerce aplicadas a las ventas de los productos artesanales. En esa línea de ideas, también tiene una justificación metodológica porque ayuda a estructurar un servicio de ventas de productos en las ferias artesanales. Finalmente, existe una justificación y relevancia social porque permite articular con otros participantes e interactuar experiencias, que mejoren la rentabilidad de las empresas.

**III. SUMILLA**

**Sumilla**

El Curso de capacitación “Comercialización de productos artesanales” (Programa de formación continua), forma parte del área de formación especializada. Es de naturaleza teórico-práctico y se realiza en la modalidad A distancia, a través de la plataforma zoom. El curso se propone desarrollar estrategias para comercializar productos artesanales con la finalidad de elevar la rentabilidad económica de las empresas, mediante un mejor conocimiento de productos, segmentación del mercado y uso de las herramientas de marketing.

El curso está dividido en IV Unidades:

- I. Producto y segmento de las artesanías
- II. El mercado de las artesanías
- III. El marketing artesanal
- IV. Ventas on-line y medios de pago

**IV. COMPETENCIAS DEL CURSO/MÓDULO**

**Competencias del curso/módulo**

N°	Competencia General del Curso ó Unidad Didáctica	N°	Competencias Específicas del Curso
1	Aplica acciones de comercialización de productos artesanales tomando en cuenta la aplicación de las herramientas de marketing y herramientas digitales.	1.1	Ubica un producto artesanal tomando en cuenta las características del segmento del mercado de las artesanías a las que pertenece.
		1.2	Determina la proyección de su participación en el mercado de las artesanías.

		1.3	Elabora un esquema de Marketing Mix para la comercialización de un producto artesanal
		1.4	Identifica el uso y aplicación de las herramientas digitales para la venta de los productos artesanales.

**V. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS:**

UNIDAD DIDÁCTICA I				
PRODUCTO Y SEGMENTO DE LAS ARTESANÍAS				
COMPETENCIA ESPECÍFICA: 1.1				
PRODUCTO (Indicadores de logro y/o resultado de aprendizaje):				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Ubicar un producto artesanal tomando en cuenta las características del segmento en el mercado al que pertenece y sus compradores.</li> </ul>				
N° Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
1	2	<b>La artesanía en el Perú</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Introducción al contexto de la artesanía peruana.</li> <li>La Artesanía Regional</li> <li>La Identidad cultural para el desarrollo de artesanías.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación del facilitador, sílabo, objetivos y desarrollo del curso, a través de la plataforma zoom.</li> <li>Presentación y exposición de contenidos.</li> <li>Debate (facilitador-participantes): "Características de la artesanía Regional y la identidad cultural en ella".</li> <li>Feedback del facilitador</li> <li>Cierre de sesión.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sílabo</li> <li>Diapositiva</li> <li>Separata</li> <li>Pc/table</li> <li>Internet</li> </ul>
2	2	<b>Los segmentos del producto artesanal en el mercado</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>El mercado de la Pieza Única.</li> <li>El Mercado de la Artesanía tradicional.</li> <li>El Mercado de la Artesanía de Vanguardia</li> <li>El Mercado de la Artesanía de Souvenir.</li> </ol> <b>Tipos de Potenciales Compradores</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Turista Nacional y Extranjero</li> <li>Coleccionistas</li> <li>Tiendas virtuales y presenciales</li> <li>Diseñadores</li> <li>Exportadores</li> <li>Hoteles y Restaurantes</li> <li>Corporativos</li> </ol> <b>Práctica calificada 01 (Tarea grupal 01)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación y exposición de contenidos (facilitador), a través de la plataforma zoom.</li> </ul> <b>Trabajo Grupal 01</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se organizan en grupos de trabajo.</li> <li>Elaboran un esquema tomando en cuenta las siguientes indicaciones:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Identifican un producto (por grupo) e indican sus características</li> <li>✓ Identifican el segmento al cual corresponde.</li> <li>✓ Identifican el tipo de comprador(es) para su producto.</li> <li>✓ Identifican las vías / medios para llegar a sus compradores.</li> </ul> </li> <li>Exponen los resultados del esquema elaborado.</li> <li>Feedback del facilitador.</li> <li>Presentan esquema</li> </ul> <b>Trabajo Individual (01)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Tarea para casa: Revisión de Lineamientos de Feria "De nuestras manos" (su aplicación será en la sesión 02).</li> <li>Cierran sesión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sílabo</li> <li>Diapositiva</li> <li>Separata</li> <li>Pc/table</li> <li>Internet</li> <li>Ficha de trabajo</li> <li>Lineamiento de feria "De nuestras manos"</li> </ul>

<b>UNIDAD DIDÁCTICA II</b> <b>EL MERCADO DE LAS ARTESANÍAS</b>				
<b>COMPETENCIA ESPECÍFICA: 1.2</b>				
<b>PRODUCTO (Indicadores de logro y/o resultado de aprendizaje):</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Determinar la proyección de su participación en el mercado de las artesanías tomando en cuenta su plan de participación y el cálculo de su presupuesto.</li> </ul>				
N° Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
3	2	<b>Activades de Promoción Comercial</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ferías</li> <li>Ruedas de Negocios</li> <li>Exhibiciones /exposiciones</li> </ul> <b>La Feria Artesanal.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Tipo de Ferias.</li> <li>Selección de Ferias (criterio de rentabilidad).</li> <li>La Pre – feria:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Presupuesto.</li> <li>✓ Presentación de colección del producto.</li> <li>✓ Herramientas de promoción.</li> </ul> </li> <li>Durante la feria.</li> <li>La Post Feria</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación y exposición de contenidos (facilitador), a través de la plataforma zoom.</li> <li>Emisión de videos:                             <ol style="list-style-type: none"> <li>Feria “De nuestras manos” (nacional).</li> <li>Feria Ruraq Maki (nacional)</li> <li>Feria “Peruvian Gift show (internacional).</li> <li>Feria Expo-artesanías (Internacional)</li> </ol> </li> <li>Debate (facilitador-participantes): Análisis y opinión sobre la posibilidad de participación que podrían tener cada uno en alguna de las ferias.</li> <li>Resaltan conclusiones.</li> <li>Cierre de sesión.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sílabo</li> <li>Diapositiva</li> <li>Separata</li> <li>Pc/laptop</li> <li>Internet</li> <li>Videos</li> </ul>
4	2	<b>Preparándose para la Feria Artesanal</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Preparación, exposición y presentación de Plan de acción de participación en feria artesanal.</li> </ul> <b>Práctica calificada 02 (tarea grupal 02)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aplicación de caso seleccionado a través de la plataforma zoom.</li> </ul> <b>Trabajo Grupal 02</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se organizan en grupos de trabajo.</li> <li>Tomando en cuenta los lineamientos del Reglamento de participación ferial “De nuestras manos”, realizan lo siguiente:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Elaboran un Plan de acción preparatoria (esquema) sobre su posibilidad de participación en la feria “De Nuestras Manos”, según indicaciones del facilitador.</li> </ul> </li> <li>Exposición y presentación de Plan</li> <li>Resaltan conclusiones</li> <li>Cierran sesión.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sílabo</li> <li>Diapositiva</li> <li>Separata</li> <li>Reglamento de participación ferial</li> <li>Pc/laptop</li> <li>Internet</li> <li>Esquema de Plan (criterios de trabajo)</li> </ul>

<b>UNIDAD DIDÁCTICA III</b> <b>EL MARKETING ARTESANAL</b>				
<b>COMPETENCIA ESPECÍFICA: 1.3</b>				
<b>PRODUCTO (Indicadores de logro y/o resultado de aprendizaje):</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Preparar un esquema de Marketing Mix a partir de los productos que manejan los participantes para una feria artesanal.</li> </ul>				

N° Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
5	2	<b>El Marketing Mix</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Producto</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Diseño</li> <li>✓ Calidad</li> <li>✓ Presentación (Empaque, Etiquetado, hand Tag)</li> </ul> </li> <li>• <b>Plaza</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Canales de Distribución</li> <li>✓ Lugares de venta</li> </ul> </li> <li>• <b>Promoción</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Redes sociales</li> <li>✓ Catálogo</li> <li>✓ Activaciones / demostraciones</li> </ul> </li> <li>• <b>Precio</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Política de Precios</li> <li>✓ Método de fijación de precios</li> <li>✓ El descuento</li> <li>✓ Precio al Volumen</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación y exposición de contenidos (facilitador), a través de la plataforma zoom.</li> <li>• Revisión y vista de Catálogos y documentales de Ruraq Maki: <a href="https://ruraqmaki.pe/">https://ruraqmaki.pe/</a></li> <li>• Debate (facilitador-participantes)</li> <li>• Feedback de facilitador</li> <li>• Cierre de sesión.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sílabo</li> <li>• Diapositiva</li> <li>• video</li> <li>• Separata</li> <li>• Pc/laptop</li> <li>• Internet</li> <li>• Esquema (criterios de trabajo)</li> </ul>
6	2	<b>Aplicación de caso seleccionado de Marketing Mix:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Preparación, exposición y presentación de caso.</li> </ul> <b>Práctica calificada 03 (Tarea grupal 03)</b>	Aplicación de caso Marketing Mix, a través de la plataforma zoom.  <b>Trabajo Grupal 03</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se organizan en grupo de trabajo</li> <li>• Aplican estrategias de Marketing Mix para un producto seleccionado por cada grupo, de acuerdo a las indicaciones brindadas por el facilitador.</li> <li>• Preparan un esquema resumen</li> <li>• Exponen y resaltan conclusiones</li> <li>• Cierran sesión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sílabo</li> <li>• Diapositiva</li> <li>• Separata</li> <li>• Pc/laptop</li> <li>• Internet</li> <li>• Esquema (criterios de trabajo)</li> </ul>

UNIDAD DIDÁCTICA IV VENTAS ON LINE Y MEDIOS DE PAGO				
<b>COMPETENCIA ESPECÍFICA:</b> 1.4				
<b>PRODUCTO (Indicadores de logro y/o resultado de aprendizaje):</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificar el uso de las herramientas digitales empleadas para ventas de productos artesanales tomando en cuenta las estrategias del comercio electrónico.</li> </ul>				
N° Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
7	2	<b>Ventas On-line</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Qué es el E-commerce?</li> <li>• Ventajas y desventajas del E-commerce</li> <li>• Opciones de promoción y venta por las Redes Sociales (Facebook, Instagram,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación y exposición de contenidos(facilitador), a través de la plataforma zoom:</li> <li>✓ Presentación de las redes sociales</li> <li>✓ Presentación de las páginas webs seleccionadas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sílabo</li> <li>• Diapositiva</li> <li>• Separata</li> <li>• Pc/laptop</li> <li>• Internet</li> </ul>

		Tik tok, WhatsApp) <ul style="list-style-type: none"> <li>Opciones de Páginas Webs                         <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Principales portales de empresas de venta de Artesanía (nacionales e internacionales)</li> <li>✓ Principales portales del estado para promocionar la artesanía</li> </ul> </li> </ul>	✓ Presentación de casos (facilitador) <ul style="list-style-type: none"> <li>Cierre de sesión</li> </ul>	
8	2	<b>Medios de Pago Electrónico</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>¿Qué es un pago electrónico?</li> <li>Beneficios</li> <li>Tipos de medio de pago electrónico</li> <li>Creación del Código QR y pagos por este medio.</li> </ul> <b>Práctica calificada 04 (Tarea grupal 04)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación y exposición de contenidos (facilitador), a través de la plataforma zoom.</li> <li>Feedback del facilitador</li> </ul> <b>Trabajo Grupal 04</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se organizan en grupos de trabajo.</li> <li>Cada grupo escoge un representante para la siguiente tarea: comentar las herramientas digitales que utiliza para promocionar y vender su producto.</li> <li>Genera su Código QR</li> <li>Expone la forma de pago que generalmente emplea.</li> <li>Realiza la demostración del tipo de pago que realiza.</li> <li>Los demás grupos realizan recomendaciones de mejora.</li> <li>Feedback del facilitador a cada grupo de trabajo.</li> <li>Cierre de curso.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sílabo</li> <li>Diapositiva</li> <li>Separata</li> <li>Pc/laptop</li> <li>Internet</li> <li>Matriz de evaluación</li> </ul>
		<b>Evaluación final</b>	<b>Evaluación final: Trabajo Individual</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Aplican cuestionario digital tomando en cuenta el desarrollo de cada unidad del curso (15 min.)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cuestionario digital</li> </ul>

## VI. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS
El curso de capacitación Comercialización de productos artesanales (Programa de formación continua), se desarrollará en la modalidad A distancia a través de la plataforma zoom, para ello se aplicará el método participativo individual y grupal. Asimismo, se hará uso de materiales audiovisuales como videos, diapositivas, material anexo (Reglamento) y apoyo de separata, según el desarrollo de cada sesión. En resumen, las estrategias a emplear para el logro de los aprendizajes serán: <ul style="list-style-type: none"> <li>Participación individual</li> <li>Trabajos Grupales</li> <li>Debate</li> <li>Análisis de casos</li> <li>Exposición</li> </ul>

## VII. EQUIPOS Y MATERIALES

Plataforma zoom, sílabo, diapositivas, separatas, videos, casuística seleccionado, lectura seleccionada, cuestionario digital.

## VIII. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

N°	Esquema de Evaluación	Ponderación %	Total
1	Unidad I (Práctica calificada 01 (Participación Grupal): Identificar Producto y segmento de artesanía)	25%	
2	Unidad II (Práctica calificada 02 (Participación Grupal): Elaborar un Plan para la	25%	

	participación en una feria artesal)		100%
3	Unidad III (Práctica calificada 03 (Participación Grupal): Preparar un resumen de Plan de marketing mix para la venta de productos artesanales)	25%	
4	Unidad IV (Práctica calificada 04 (Participación Grupal): Presentar y exponer la forma de pago que realiza en su empresa de artesanía)	15%	
5	Evaluación Final (Aplicar cuestionario) Participación Individual	10%	

### Normas específicas del Curso/ Módulo

1. Es indispensable la asistencia del participante en un 70%
2. La participación será permanente (intervenciones en clase obligatoria: individual y grupal)
3. Se otorgará certificado a los alumnos que hayan aprobado con nota igual o mayor a 13.

## IX. BIBLIOGRAFÍA

### ▪ BIBLIOGRAFIA BÁSICA

Falcón, L (2020) El proceso de desarrollo de productos turísticos artesanales y su beneficio para los pueblos de artesanos en el mundo (Trabajo de Investigación, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Facultad de Administración y Hotelería y Turismo. Lima: Perú). Recuperado de [https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/654058/Falc%c3%b3n\\_AL.pdf?sequence=3&isAllowed=y](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/654058/Falc%c3%b3n_AL.pdf?sequence=3&isAllowed=y)

Gutiérrez, C. (2020). *Mapa Etnográfico del textil artesanal en el Perú*. Perú. Fondo Editorial del Congreso en el Perú.

Hernández A, Estrade J & Toro J (2020) *Marketing Digital: Móvil marketing, SEO y Analítica web (SOCIAL MEDIA)*. Ed. Social Business.

Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2021) *Marketing 5.0: Tecnología para la humanidad*. España. Ed. Almuzara.

Kotler, P., Kartajaya, H. & Setiawan, I. (2022) *Marketing 4.0: Transforma las estrategias para atender al consumidor digital*. España. Ed. LID.

Luza, P. & Robles, N. (2019). Factores claves de éxito de los negocios de artesanía en la provincia de Huamanga - Ayacucho en el 2019. (Tesis de Licenciatura, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Facultad de Negocios. Lima: Perú). Recuperado de [https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/648695/LuzaE\\_P.pdf?sequence=3&isAllowed=y](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/648695/LuzaE_P.pdf?sequence=3&isAllowed=y)

Mincetur (2019). *Artesanía del Perú: Historia, tradición e innovación*. Recuperado de <https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/turismo/publicaciones/artesania/2019/Artesania-del-Peru-Historia.pdf>

### ▪ BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

CGTN Español (s/f). *"De nuestras manos" es la feria artesanal más importante del Perú*. [video] Youtube. Recuperado (01 de julio de 2022) de: <https://www.youtube.com/watch?v=pSO3pYAGwsk>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR). *Ley del Artesano y del Desarrollo de la Actividad Artesanal y su Reglamento Ley N° 29073*. (Recuperado 01 de julio de 2022) de: [https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/31550/22190\\_24\\_Ley\\_del\\_artesano\\_y\\_desarrollo\\_actividad\\_artesanal\\_2012b.pdf20180706-19116-64g8dk.pdf](https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/31550/22190_24_Ley_del_artesano_y_desarrollo_actividad_artesanal_2012b.pdf20180706-19116-64g8dk.pdf)