



Instituto Tecnológico Argentino Técnico en Hardware de PC		
Plan THP2A03B	Reservados los Derechos de Propiedad Intelectual	
Tema: Integración Global 2.	Archivo: TPG2A03BTHP0116.doc	
Clase N°: 15 a 24.	Versión: 1.2	Fecha: 12/11/04

TRABAJO PRÁCTICO GRUPAL

OBJETIVO:

El presente ejercicio tiene por objetivo **desarrollar** y **evaluar** las siguientes habilidades:

- Investigación.
- Creatividad.
- Utilización de criterios.
- Integración al mercado.
- Trabajo grupal.
- Integración práctica de los conocimientos adquiridos.

CONDICIONES:

FECHA DE COMIENZO:	Clase número 15 - Integración Global 1.
FECHA DE ENTREGA:	Clase número 24 - Integración Global 2.

El presente trabajo es curricular, calificativo y grupal. Para su desarrollo los alumnos formarán equipos de trabajos que se mantendrán unidos hasta la entrega final del trabajo.

La forma en que se enfoque, encare, y realice la tarea es parte de la decisión y responsabilidad del grupo, y lograr el consenso que permita la organización y asignación de las tareas, es uno de los primeros objetivos que se deberá alcanzar.

Si bien cada grupo deberá desarrollar su labor en forma totalmente autónoma e independiente del trabajo que dentro del aula se desarrolle, todas las unidades temáticas incluidas entre las clases 16 y 23 tienen relación directa con la investigación propuesta, por lo que si se acompaña el estudio semanal con el desarrollo de este nuevo objetivo, esto redundará, sin duda, en un enriquecimiento del debate y de la profundidad alcanzada en el desarrollo de cada uno de los temas dentro del aula.

La presentación del trabajo será realizada en la **Clase número 24** - Integración Global 2” en la cuál el grupo deberá entregar **Un escrito** (atento a las pautas que más abajo se detallan) y realizar una **Ponencia oral** del mismo, la que no podrá exceder los 20 minutos.

DESARROLLO:

A partir de este momento su grupo de compañeros de estudio se ha transformado en una empresa especialista en el “Asesoramiento y Ventas de equipamiento técnico a Profesionales”. Para ello es necesario:

1. Formación de la empresa

- 1.1. Elección de un “Nombre de Fantasía” para su empresa.
- 1.2. Desarrollo de un ISOLOGO que los identifique.
- 1.3. Desarrollo de Papelería (Formularios de: Presupuesto, Tarjeta Personal, Carta de Presentación, Garantía)

2. Investigación del Mercado en base a las necesidades del cliente:

- 2.1. **Sondeo de necesidades:** Según sea la profesión de su cliente, deberán realizar un sondeo en el mercado (consultando a diferentes profesionales, investigando en Internet, etc.), sobre las necesidades y requerimientos de este tipo de profesionales en el mercado local. Esta investigación deberá quedar documentada y deberá ser incluida en el trabajo final.

3. Cotización del Trabajo:

- 3.1. **Elaboración de un Presupuesto:** De acuerdo a los requerimientos del cliente, a la investigación realizada en el punto 2, y a las consideraciones del grupo, se deberá “Generar un Presupuesto”. Este deberá incluir precios, marca y modelo de los componentes, detalles técnicos, datos de garantías, diseño del formulario, etc. Para ello se deberán realizar “Pedidos de cotización” a por lo menos tres proveedores diferentes. Esta investigación deberá quedar documentada y deberá ser incluida en el trabajo final.
- 3.2. **Presupuesto y Asesoramiento sobre Hardware Complementario:** De acuerdo el perfil del cliente, deberán cotizarse todos aquellos elementos de hardware complementarios que puedan ser utilizados para brindar una solución completa. (Ejemplo: Cámaras digitales, Scanners, Impresoras, Teléfonos celulares, etc.). Esta investigación deberá quedar documentada y deberá ser incluida en el trabajo final.
- 3.3. **Presupuesto y Asesoramiento sobre Herramientas de Software Genérico:** Se deberá cotizar el sistema operativo, programas antivirus, software de oficina, etc. Esta investigación deberá quedar documentada y deberá ser incluida en el trabajo final.
- 3.4. **Presupuesto y Asesoramiento sobre Herramientas de Software Específico:** Se deberá investigar, evaluar, y cotizar el software específico para la actividad a desarrollar por el cliente disponible en el mercado. Esta investigación deberá quedar documentada y deberá ser incluida en el trabajo final.

4. Servicios de Venta y Post-Venta:

- 4.1. **Facturación:** Se deberán evaluar las distintas alternativas, y elegir alguna forma para brindar alguna solución en cuanto a la forma en que se facturará el trabajo. Esta investigación deberá quedar documentada y deberá ser incluida en el trabajo final.
- 4.2. **Garantía:** Se estudiarán las implementaciones realizadas en el mercado, y se elegirá una forma de brindar garantía al usuario final, y de documentar la misma. Esta investigación deberá quedar documentada y deberá ser incluida en el trabajo final.

5. Asignación de los Clientes:

- **GRUPO 1:** Su cliente es un Músico, el cual desea grabar y editar sus ensayos y demos en el equipo que le va a comprar.
- **GRUPO 2:** Su cliente es un Fotógrafo Profesional, el mismo desea utilizar el equipo que esta por adquirir para editar, clasificar, archivar y entregar sus trabajos a sus clientes.
- **GRUPO 3:** Su cliente es un Abogado, que desarrolla su actividad profesional en los juzgados de Capital Federal y de la Provincia de Buenos Aires, a su vez desea tener un centro de entretenimientos en su PC con la posibilidad de ver DVD's y escucharlos con sonido 5.1.
- **GRUPO 4:** Su cliente es un Contador. El mismo tiene una SOHO y desea adquirir un equipo que además de utilizarlo para sus labores profesionales desea compartir con su hijo adolescente que es aficionado a los juegos.

6. Formato de las Presentaciones:

Con el objetivo de estandarizar los formatos de las presentaciones, las mismas deberán realizarse respetando los siguientes formatos:

- 6.1. Hojas de papel A4.
- 6.2. Impresión a Cara Simple.
- 6.3. Los párrafos normales con letra "Times New Roman 12", e interlineado simple, pudiendo incrementar las fuentes en 2 y 4 puntos respectivamente los tamaños para los títulos (14 y 16).

7. Resumen del Contenido de las Presentaciones:

A continuación proporcionamos un resumen de los requerimientos realizados a lo largo del presente documento:

- 7.1. Elaboración de Papelería: Formularios de Presupuesto, Tarjeta Personal, Carta de Presentación, Garantía. (uno de cada uno)
- 7.2. Investigación del Mercado en base a las necesidades del cliente. (Máximo 1 carilla)

7.3. Cotización del Trabajo:

7.3.1. Tres cotizaciones de diferentes proveedores.

7.3.2. Un “Presupuesto Completo”, que deberá incluir Software Genérico y mano de obra. El mismo deberá ser realizado en el formulario diseñado, y contemplar una única alternativa.

7.3.3. Un presupuesto para “Hardware Complementario”.

7.3.4. Un presupuesto para “Software Específico”.

7.4. Servicios Post-Venta:

7.4.1. Una Solución de Facturación.

7.4.2. Una Solución de Garantía.