

Portafolio de Evidencias Virtual

Presenta:

Leslie Leticia Gómez de los Santos

Asignatura Impartida por la:

Dra. Minerva Camacho Javier

Ciclo largo agosto 2025-Febrero 2026

Introducción

El propósito de este portafolio es reunir y presentar de forma estructurada las actividades realizadas durante la asignatura de Mercadotecnia de Servicios, con la intención de mostrar el aprendizaje alcanzado a lo largo del semestre. A través de esta tarea, busco evidenciar cómo fui comprendiendo los conceptos clave de la materia y reflexionar sobre su importancia en mi formación académica.

Para organizar el portafolio, inicié con la portada y la sección “Acerca de”, donde incluyo información personal y algunos de mis intereses. Después, coloqué la introducción general, en la cual explico por qué elaboré este portafolio y qué aprendizajes espero obtener del curso. Posteriormente, integré las evidencias, agrupadas dentro del apartado “Mercadotecnia”, que a su vez se divide en las etapas 1, 2 y 3. Cada una contiene los documentos correspondientes que fueron subidos conforme avanzaban las actividades del semestre. Finalmente, incluí la sección de reflexión y el apartado del foro, donde se encuentran las minutas y archivos trabajados en equipo.

El desarrollo de esta actividad me permitió reforzar los contenidos de la materia, comprender mejor cómo funciona la Mercadotecnia de Servicios y organizar de manera clara mi proceso de aprendizaje. No obstante, también se presentaron algunas limitantes, como el tiempo requerido para seleccionar y acomodar la información, así como decidir qué materiales eran los más adecuados para incluir en cada apartado.

IMAGEN PEV



Enlace: <https://gomezdelossantosle.wixsite.com/ciclos>

Conclusión reflexiva

Al finalizar este portafolio, puedo reconocer con mayor claridad el recorrido que realicé a lo largo de la asignatura Mercadotecnia de Servicios. Cada evidencia, actividad y reflexión incluida aquí me permitió entender no solo los conceptos fundamentales de la materia, sino también su aplicación en situaciones reales donde el servicio y la experiencia del cliente son el centro de todo. Este proceso me ayudó a desarrollar una visión más completa sobre cómo funciona la mercadotecnia en el ámbito de los servicios y la importancia que tiene en cualquier organización.

A través del análisis de cada etapa, pude reforzar habilidades como la observación, la organización de información, la capacidad de analizar distintos escenarios y la reflexión crítica. Este portafolio evidencia cómo fui construyendo mi aprendizaje paso a paso y cómo cada contenido aportó algo nuevo a mi formación. Además, comprendí que ofrecer un buen servicio va más allá de cumplir una tarea: implica entender al cliente, anticipar necesidades y generar experiencias que marquen una diferencia.

Aunque durante la elaboración enfrenté algunas limitantes, como el manejo del tiempo y la selección de los materiales más relevantes, considero que cada reto contribuyó a mejorar mi forma de trabajar y a valorar más el proceso. Termino este portafolio con la satisfacción de haber adquirido conocimientos significativos y con la certeza de que lo aprendido en esta materia será útil tanto en mi vida académica como en mi futuro profesional.