**ANEXO ACTIVIDAD DIDÁCTICA**

|  |  |
| --- | --- |
| DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD DIDÁCTICA | |
| PROGRAMA DE FORMACIÓN | Comercio de productos sostenibles |
| COMPONENTE DE FORMACIÓN | CF03 |
| INSTRUCCIONES PARA EL APRENDIZ | Apreciado participante a continuación encontrará una actividad didáctica para afianzar los conceptos y aprendizajes del componente de formación.    Esta es una actividad de preguntas de opción múltiple con única respuesta correcta.  Esta prueba se considera aprobada si contesta acertadamente el 80% las preguntas planteadas  ¡Adelante y mucho ánimo! |

**Formulación de preguntas**

1. El concepto de exhibición hace referencia a:

a. Compra de productos y servicios

b. La adquisición a través de un contrato comercial

c. La selección, ubicación y exposición de artículos en el punto de venta

d. La oferta y degustación de productos

2. Sin importar el tipo de exhibición que se elija, el propósito de esta es:

a. Decorar el almacén de forma estética

b. Aprovechar los espacios para mayor iluminación del local

c. Motivar la acción de compra

d. La oferta de productos

3. ¿Cuál de los siguientes no es un tipo de exhibición?

a. Exhibición folclórica

b. Exhibición vertical

c. Exhibición horizontal

d. Exhibición por bloques

4. El tipo de venta que representa menores costos para la empresa es:

a. La venta económica

b. La venta personal

c. La venta telefónica

d. La venta en canales digitales

5. Las ventas en las cuales la relación comercial se orienta en la venta al consumidor final se denominan:

a. B2B

b. B2C

c. B2G

d. B2E

6. El ciclo de la venta representa en orden secuencial los siguientes momentos:

a. Preventa, venta, posventa

b. Venta, posventa, preventa

c. Posventa, venta, preventa

d. Venta, preventa, posventa

7. En una empresa el proceso responsable de generar las estrategias para la venta del producto se conoce como:

a. Ventas

b. Contabilidad

c. Recurso humano

d. Mercadeo

8. Las ventas en las cuales la relación comercial se orienta en la venta a otras empresas se denominan:

a. B2B

b. B2C

c. B2G

d. B2E

9. La posventa es considerada como:

a. La oportunidad de fidelizar al cliente

b. El momento en el que se le ofrece el producto al cliente

c. El momento previo a la venta

d. La última etapa del proceso comercial

10. El protocolo en la venta es:

a. Documento que todos los funcionarios deben aplicar

b. Guía en la que se especifica el paso a paso para ofrecer un producto o servicio

c. Reglamento de la empresa

d. Documento donde aparece toda la información de la empresa

11. Un vendedor tiene habilidades en ventas cuando:

a. Gana el primer puesto como vendedor del mes

b. Es capaz de relacionarse, mantiene un sano optimismo, ama lo que hace, es creativo

c. Convence a los clientes de hacer la compra

d. Cumple con el plan de ventas y tiene una buena ruta de trabajo

12. La preventa es considerada como:

a. La oportunidad de fidelizar al cliente

b. El momento en el que se le ofrece el producto al cliente

c. El momento previo a la venta

d. La última etapa del proceso comercial

**Correcto:**

Ha relacionado correctamente cada uno de los conceptos con su respectiva respuesta. ¡Felicitaciones!, esto da cuenta de la comprensión de algunos conceptos clave del componente formativo. ¡Sigue adelante con el mismo empeño!

**Incorrecto:**

Ha relacionado incorrectamente alguno de los conceptos con su respectiva respuesta, no se desanime, revise nuevamente el contenido del componente formativo y vuelva a intentarlo. ¡Mucho ánimo!