|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ACTIVIDAD DIDÁCTICA CUESTIONARIO | | | | | | | | | | | | |
| Generalidades de la actividad   * Las indicaciones, el mensaje de correcto e incorrecto debe estar la redacción en segundo persona. * Diligenciar solo los espacios en blanco. * El aprendiz recibe una retroalimentación cuando responde de manera correcta o incorrecta cada pregunta. * Señale en la columna Rta. Correcta con una (x) de acuerdo con las opciones presentadas. * Al final de la actividad se muestra una retroalimentación de felicitación si logra el 70% de respuestas correctas o retroalimentación de mejora si es inferior a este porcentaje.   Para sugerir este tipo de actividad tener presente equipo de Diseño Instruccional, que solo debe haber máximo doce opciones de pregunta y que cada campo tiene un límite de palabras permitidas para garantizar el responsive web. | | | | | | | | | | | | |
| Instrucciones para el aprendiz | | *Esta actividad le permitirá determinar el grado de apropiación de los contenidos del componente formativo:* **Estrategias de venta en mercados campesinos territoriales**  *Antes de su realización, se recomienda la lectura del componente formativo mencionado. Es opcional (no es calificable), y puede realizarse todas las veces que se desee.*  *Lea la pregunta de cada ítem y seleccione la respuesta correcta.* | | | | | | | | | | |
| Nombre de la Actividad | | Estrategias de venta y atención en mercados campesinos territoriales | | | | | | | | | | |
| Objetivo de la actividad | | Identificar los conceptos clave sobre la organización de la oferta, la atención al cliente y las estrategias de promoción en mercados campesinos territoriales. | | | | | | | | | | |
| PREGUNTAS | | | | | | | | | | | | |
| Pregunta 1 | | **¿Qué caracteriza a un mercado territorial campesino?** | | | Rta(s) correcta(s) (x) | | | | | | | |
| Opción a) | Comercializa productos industriales de la ciudad. | | | |  | | | | | | | |
| Opción b) | Promueve productos locales con prácticas sostenibles. | | | | X | | | | | | | |
| Opción c) | Permite la venta exclusiva a intermediarios. | | | |  | | | | | | | |
| Opción d) | Requiere licencias internacionales de exportación. | | | |  | | | | | | | |
| Comentario respuesta correcta | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | | | | | | |
| Pregunta 2 | | **¿Cuál es uno de los beneficios del mercado campesino para la comunidad?** | |  | | | | | | | | |
| Opción a) | Facilita la importación de bienes agrícolas. | | | |  | | | | | | | |
| Opción b) | Fomenta el consumo de productos extranjeros. | | | |  | | | | | | | |
| Opción c) | Fortalece la economía local eliminando intermediarios. | | | | X | | | | | | | |
| Opción d) | Obliga a los productores a vender en supermercados. | | | |  | | | | | | | |
| Comentario respuesta correcta | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | | | | | | |
| Pregunta 3 | | **¿Qué tipo de productos se encuentran comúnmente en un mercado campesino?** | |  | | | | | | | | |
| Opción a) | Electrodomésticos y tecnología. | | | |  | | | | | | | |
| Opción b) | Verduras frescas, artesanías y alimentos transformados. | | | | X | | | | | | | |
| Opción c) | Artículos de lujo importados. | | | |  | | | | | | | |
| Opción d) | Vehículos y maquinaria pesada. | | | |  | | | | | | | |
| Comentario respuesta correcta | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | | | | | | |
| Pregunta 4 | | **¿Por qué es importante conocer el perfil del cliente rural?** | |  | | | | | | | | |
| Opción a) | Para adaptar la oferta a sus necesidades. | | | | X | | | | | | | |
| Opción b) | Para vender productos internacionales. | | | |  | | | | | | | |
| Opción c) | Para limitar la variedad de productos. | | | |  | | | | | | | |
| Opción d) | Para imponer precios altos. | | | |  | | | | | | | |
| Comentario respuesta correcta | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | | | | | | |
| Pregunta 5 | | **¿Qué factor puede afectar la producción y venta en mercados rurales?** | |  | | | | | | | | |
| Opción a) | Condiciones climáticas adversas. | | | | X | | | | | | | |
| Opción b) | Publicidad en redes sociales. | | | |  | | | | | | | |
| Opción c) | Aprobación de leyes internacionales. | | | |  | | | | | | | |
| Opción d) | Reducción del turismo. | | | |  | | | | | | | |
| Comentario respuesta correcta | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. |  | | | | | | | | | |
| Pregunta 6 | | **¿Qué estrategia ayuda a planear la producción en el mercado campesino?** | | |  | | | | | | | |
| Opción a) | Reducir la variedad de productos ofrecidos. | | | |  | | | | | | | |
| Opción b) | Imitar a los supermercados. | | | |  | | | | | | | |
| Opción c) | Registrar observaciones sobre preferencias del cliente. | | | | X | | | | | | | |
| Opción d) | Exportar todos los productos posibles. | | | |  | | | | | | | |
| Comentario respuesta correcta | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | | | | | | |
| Pregunta 7 | | **¿Qué se entiende por valor agregado en un producto campesino?** | | | | | | | | |  | |
| Opción a) | | Aumentar su precio sin cambios. | | | | | | | | |  | |
| Opción b) | | Mejorar su presentación o utilidad. | | | | | | | | | X | |
| Opción c) | | Incluirlo en campañas políticas. | | | | | | | | |  | |
| Opción d) | | Venderlo en tiendas extranjeras. | | | | | | | | |  | |
| Comentario respuesta correcta | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | | | | | | |
| Pregunta 8 | | **¿Qué herramienta de promoción es común y económica en zonas rurales?** | | | | | | | | |  | |
| Opción a) | | Publicidad en televisión nacional. | | | | | | | | |  | |
| Opción b) | | Carteles, volantes y voz a voz. | | | | | | | | | X | |
| Opción c) | | Anuncios pagados en internet. | | | | | | | | |  | |
| Opción d) | | Campañas de call center. | | | | | | | | |  | |
| Comentario respuesta correcta | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | | | | | | |
| Pregunta 9 | | **¿Qué tipo de alianza puede fortalecer un mercado campesino?** | | | | | | | | |  | |
| Opción a) | | Con bancos internacionales. | | | | | | | | |  | |
| Opción b) | | Con otras organizaciones o instituciones locales. | | | | | | | | | X | |
| Opción c) | | Con compañías de seguros urbanas. | | | | | | | | |  | |
| Opción d) | | Con partidos políticos. | | | | | | | | |  | |
| Comentario respuesta correcta | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | | | | | | |
| Pregunta 10 | | **¿Qué actitud se debe tener frente a un cliente insatisfecho?** | | | | | | | | | |  |
| Opción a) | | Ignorarlo hasta que se calme. | | | | | | | | | |  |
| Opción b) | | Escucharlo y ofrecer soluciones. | | | | | | | | | | ***X*** |
| Opción c) | | Discutir y defender el producto. | | | | | | | | | |  |
| Opción d) | | Negarse a venderle de nuevo. | | | | | | | | | |  |
| Comentario respuesta correcta | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | | | | | | |
| Pregunta 11 | | **La atención cordial al cliente es clave en el mercado campesino.** | | | |  | | | | | | |
| Opción a) | | Falso. | | | |  | | | | | | |
| Opción b) | | Verdadero. | | | | X | | | | | | |
| Comentario respuesta correcta | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | | | | | | |
| Pregunta 12 | | **La diversificación de productos ayuda a atraer más compradores.** | | | | | | | | | | |
| Opción a) | | Falso. | | | | | | | |  | | |
| Opción b) | | Verdadero. | | | | | | | | X | | |
| Comentario respuesta correcta | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | | | | | | |
| Pregunta 13 | | **El uso de redes sociales no es útil en zonas rurales.** | | | | | | | | | | |
| Opción a) | | Falso. | | | | | | | X | | | |
| Opción b) | | Verdadero. | | | | | | |  | | | |
| Comentario respuesta correcta | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | | | | | | |
| Pregunta 14 | | **Un producto bien presentado puede aumentar su valor percibido.** | | | | | | | | | | |
| Opción a) | | Falso. | | | | |  | | | | | |
| Opción b) | | Verdadero. | | | | | X | | | | | |
| Comentario respuesta correcta | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | | | | | | |
| Pregunta 15 | | **Las ferias campesinas no tienen impacto en la economía local.** | | | | | |  | | | | |
| Opción a) | | Falso. | | | | | | X | | | | |
| Opción b) | | Verdadero. | | | | | |  | | | | |
| Comentario respuesta correcta | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | | | | | | |
| MENSAJE FINAL ACTIVIDAD | | | | | | | | | | | | |
| Mensaje cuando supera el 70% de respuestas correctas | | *¡Excelente! Ha superado la actividad.* | | | | | | | | | | |
| Mensaje cuando el porcentaje de respuestas correctas es inferior al 70% | | *Le recomendamos volver a revisar el componente formativo e intentar nuevamente la actividad didáctica.* | | | | | | | | | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **CONTROL DE REVISIÓN** | | |
|  | **Responsable** | **Fecha** |
| **Revisión de Estilo** |  |  |
| **Revisión Asesor metodológico** |  |  |