**Anexo 1. ACTIVIDAD DIDÁCTICA**

| **DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDAD DIDÁCTICA** | |
| --- | --- |
| **Nombre de la Actividad** | Prospección de clientes |
| **Objetivo de la actividad** | Analizar los conceptos sobre clientes, mercado y rutas para ejecutar planes de trabajo para reforzar la prospección de clientes. |
| **Tipo de actividad sugerida** | Planteamiento de afirmaciones con opción de respuesta de falso o verdadero. |
| **Archivo de la actividad**  **(Anexo donde se describe la actividad propuesta)** | Anexo 1. Actividad didáctica |

**Instrucciones**:

Respetado aprendiz, a continuación encontrará la descripción de una actividad, en la cual usted deberá realizar la selección de falso o verdadero para cada uno de los 10 enunciados que se presentan, identificando cuál es la respuesta adecuada frente a la sentencia indicada.

1. Una correcta segmentación de mercado hará la toma de decisiones más fácil.
   1. **Falso.**
   2. **Verdadero,** una correcta segmentación de mercado hará la toma de decisiones más fácil.
2. En los criterios de segmentación de mercados para ser totalmente viable y accesible debe existir un factor de comunicación o uno en publicidad o uno en distribución.
   1. **Falso,** si hablamos de accesibilidad en criterios de segmentación de mercados el segmento debe ser accesible en cuanto a comunicación, publicidad y distribución, si se dificulta uno de estos factores no sería viable para las empresas entrar en segmentos a los cuales ya se podría decir no pertenecen.
   2. **Verdadero.**
3. Los clientes minoristas o detallistas generan ventas al consumidor final.
   1. **Falso.**
   2. **Verdadero,** los clientes minoristas o detallistas como también son llamados, son personas jurídicas o físicas que generan ventas al consumidor final.
4. Los clientes mayoristas son personas que compran directamente a los fabricantes.
   1. **Falso.**
   2. **Verdadero**, los clientes mayoristas son personas jurídicas o físicas, que compran directamente a los fabricantes.
5. Existen más de 5 formas y técnicas de procesamiento de datos.
   1. **Falso**, solo existen 3 técnicas de procesamiento de datos: manual, mecánico y electrónico.
   2. **Verdadero.**
6. Las bases de datos son conjuntos de datos relacionados en los que se compilan los datos de una empresa u organización.
   1. **Falso.**
   2. **Verdadero,** las bases de datos son conjuntos de datos relacionados en los que se compilan los datos de una empresa u organización, en ellas se puede almacenar información de forma mucho más completa, ya que permite el almacenamiento tanto de los datos como de su descripción.
7. Para la ejecución de un buen plan de trabajo es fundamental la zonificación.
   1. **Falso.**
   2. **Verdadero**, para la ejecución de un buen plan de trabajo la zonificación es fundamental y los factores que esta destaca son claves para la efectividad en una ruta y un óptimo plan de trabajo.
8. OpenLayers, Geocoder y Geopy, GDAL son herramientas que ayudan en el plan de trabajo.
   1. **Falso**, son herramientas de georreferenciación.
   2. **Verdadero.**
9. Para generar un plan de trabajo, la contextualización: social, económica, política y cultural son importantes.
   1. **Falso.**
   2. **Verdadero,** una parte fundamental a la hora de generar un plan de trabajo es la contextualización social, económico, político y cultural debido a que ayuda a definir una problemática para cambiarla y mejorar como empresa.
10. La técnica que medirá el tiempo empleado en el trabajo o las actividades que se realicen para una tarea definida se define como estudio de movimiento.
    1. **Falso,** La técnica que medirá el tiempo empleado en el trabajo o las actividades que se realicen para una tarea definida se entiende como estudio de tiempos.
    2. **Verdadero.**

**Respuestas correctas - solución:** resaltada en amarillo en cada pregunta

**Realimentación específica** en cada pregunta.

**Realimentación general:**

Correcto: ¡Felicitaciones!, su respuesta demuestra que ha adquirido los conocimientos necesarios en el proceso relacionado con **el componente mercado y clasificación de clientes.**

Incorrecto: Aún tiene dificultades en el manejo del tema, lo invito a revisar nuevamente el material y volver a intentarlo.