|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ACTIVIDAD DIDÁCTICA CUESTIONARIO | | | | | | | | | |
| Generalidades de la actividad   * Las indicaciones, el mensaje de correcto e incorrecto debe estar la redacción en segunda 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:* ***Ventas y comunicación.***  *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 | | | | Ventas y comunicación. | | | | | |
| Objetivo de la actividad | | | | Apropiarse de los conocimientos asociados a la venta y las transacciones comerciales, así como adquirir los necesarios para una comunicación efectiva. | | | | | |
| PREGUNTAS | | | | | | | | | |
| Pregunta 1 | | | | Según el ciclo de la venta, ¿cuál es el primer paso clave en el proceso de prospección? | Rta(s) correcta(s) (x) | | | | |
| Opción a) | | Elaborar una lista de clientes. | | |  | | | | |
| Opción b) | | Identificar los posibles clientes en perspectiva. | | | X | | | | |
| Opción c) | | Hacer una visita inicial. | | |  | | | | |
| Opción d) | | Cerrar la venta. | | |  | | | | |
| Comentario respuesta correcta | | | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | |
| Pregunta 2 | | | | ¿Qué tipo de ventas se caracteriza por usar una red de distribuidores que pueden reclutar a otros para vender productos? | | | | | |
| Opción a) | | Venta personal. | | |  | | | | |
| Opción b) | | Venta multinivel. | | | X | | | | |
| Opción c) | | Comercio electrónico. | | |  | | | | |
| Opción d) | | Venta directa al consumidor. | | |  | | | | |
| Comentario respuesta correcta | | | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | |
| Pregunta 3 | | | | ¿Cuál es la principal ventaja del comercio electrónico para las empresas? | | | | | |
| Opción a) | | Proporciona una red de distribuidores. | | |  | | | | |
| Opción b) | | Facilita transacciones globales rápidas y seguras. | | | X | | | | |
| Opción c) | | Depende únicamente de la interacción personal. | | |  | | | | |
| Opción d) | | Requiere siempre una tienda física. | | |  | | | | |
| Comentario respuesta correcta | | | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | |
| Pregunta 4 | | | | La venta es una actividad reciente que surgió en la era digital. | | | | | |
| Opción a) | | Verdadero. | | |  | | | | |
| Opción b) | | Falso. | | | X | | | | |
| Opción c) | |  | | |  | | | | |
| Opción d) | |  | | |  | | | | |
| Comentario respuesta correcta | | | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | |
| Pregunta 5 | | | | Una de las etapas importantes de la venta es la presentación, donde se deben resaltar los beneficios para el cliente. | | | | | |
| Opción a) | | Verdadero. | | | X | | | | |
| Opción b) | | Falso. | | |  | | | | |
| Opción c) | |  | | |  | | | | |
| Opción d) | |  | | |  | | | | |
| Comentario respuesta correcta | | | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | |
| Pregunta 6 | | | | ¿Qué papel juega la comunicación efectiva en el proceso de venta? | | | | | |
| Opción a) | | Garantiza que los vendedores cumplan con sus metas personales. | | |  | | | | |
| Opción b) | | Facilita la comprensión de las necesidades del cliente. | | | X | | | | |
| Opción c) | | Mejora únicamente la relación interna entre los vendedores. | | |  | | | | |
| Opción d) | | Aumenta la cantidad de productos vendidos sin esfuerzo adicional. | | |  | | | | |
| Comentario respuesta correcta | | | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | |
| Pregunta 7 | | | | ¿Qué función cumple la productividad en ventas para los vendedores? | | | | | |
| Opción a) | Mejorar únicamente los resultados financieros de la empresa. | | | | |  | | | |
| Opción b) | Garantizar un control eficiente del tiempo y los recursos. | | | | | X | | | |
| Opción c) | Generar una relación más cercana entre el vendedor y el cliente. | | | | |  | | | |
| Opción d) | Aumentar la cantidad de productos ofrecidos sin planificación. | | | | |  | | | |
| Comentario respuesta correcta | | | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | |
| Pregunta 8 | | | | ¿Cómo afecta la claridad en las comunicaciones internas de una empresa al proceso de ventas? | | | | | |
| Opción a) | Genera un aumento inmediato en las ventas sin importar otros factores. | | | | | |  | | |
| Opción b) | Facilita la coordinación y alineación entre el equipo de ventas. | | | | | | X | | |
| Opción c) | Reduce la importancia del entrenamiento en técnicas de venta. | | | | | |  | | |
| Opción d) | Hace que los clientes dependan más de la publicidad. | | | | | |  | | |
| Comentario respuesta correcta | | | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | |
| Pregunta 9 | | | | La transparencia en una transacción comercial depende exclusivamente de la relación del vendedor con el cliente. | | | | | |
| Opción a) | Verdadero. | | | | | | |  | |
| Opción b) | Falso. | | | | | | | X | |
| Opción c) |  | | | | | | |  | |
| Opción d) |  | | | | | | |  | |
| Comentario respuesta correcta | | | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | |
| Pregunta 10 | | | | Un vendedor efectivo utiliza la comunicación como una herramienta para comprender las necesidades del cliente y ofrecer soluciones adecuadas. | | | | |  |
| Opción a) | | | Verdadero. | | | | | | X |
| Opción b) | | | Falso. | | | | | |  |
| Opción c) | | |  | | | | | |  |
| Opción d) | | |  | | | | | |  |
| 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** |  |  |