|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 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* **Merchandising, demostración y presentación en el punto de ventas**  *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 afirmación de cada ítem y luego señale verdadero o falso según corresponda.* | |
| Nombre de la Actividad | | *Impulsa ventas* | |
| Objetivo de la actividad | | *Capacitar a los participantes en estrategias efectivas de merchandising, demostración y presentación en el punto de venta, con el fin de potenciar la atracción del cliente, impulsar el deseo de compra y optimizar la experiencia de venta.* | |
| Texto descriptivo | | *Lea cada enunciado referente a los temas desarrollados en el componente formativo y elija entre verdadero y falso según corresponda.* | |
| PREGUNTAS | | | |
| Pregunta 1 | | *El merchandising se enfoca solo en la presentación visual de los productos en el punto de venta.* | |
| Opción a) | *Verdadero* | |  |
| Opción b) | *Falso* | | *X* |
| Comentario respuesta correcta | | *Excelente trabajo. Demuestra un claro entendimiento de los conceptos de mercadeo, demostración y presentación en el punto de venta.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 2 | | *El propósito del material P.O.P. es facilitar el reconocimiento de la marca o producto en el punto de compra.* | |
| Opción a) | *Verdadero* | | *X* |
| Opción b) | *Falso* | |  |
| Comentario respuesta correcta | | *Excelente trabajo. Demuestra un claro entendimiento de los conceptos de mercadeo, demostración y presentación en el punto de venta* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 3 | | ***La demostración de un producto en el punto de venta tiene como objetivo principal atraer la atención del cliente sin necesidad de probar sus características.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | |  |
| Opción b) | *Falso* | | *X* |
| Comentario respuesta correcta | | *Excelente trabajo. Demuestra un claro entendimiento de los conceptos de mercadeo, demostración y presentación en el punto de venta* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 4 | | ***Las vitrinas son una herramienta estratégica en merchandising que permite mostrar el producto en diferentes ángulos para atraer a los consumidores.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | | *X* |
| Opción b) | *Falso* | |  |
| Comentario respuesta correcta | | *Excelente trabajo. Demuestra un claro entendimiento de los conceptos de mercadeo, demostración y presentación en el punto de venta* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 5 | | ***El merchandising de gestión no toma en cuenta el estudio del mercado para la colocación de productos en el punto de venta.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | |  |
| Opción b) | *Falso* | | *X* |
| Comentario respuesta correcta | | *Excelente trabajo. Demuestra un claro entendimiento de los conceptos de mercadeo, demostración y presentación en el punto de venta* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 6 | | ***La rotación de productos es un aspecto relevante dentro de las técnicas de merchandising para asegurar la renovación del stock.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | | *X* |
| Opción b) | *Falso* | |  |
| Comentario respuesta correcta | | *Excelente trabajo. Demuestra un claro entendimiento de los conceptos de mercadeo, demostración y presentación en el punto de venta* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
|  | |  | |
| Pregunta 7 | | ***En el merchandising visual, la iluminación y la distribución de los productos no afectan la decisión de compra del cliente.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | |  |
| Opción b) | *Falso* | | *X* |
| Comentario respuesta correcta | | *Excelente trabajo. Demuestra un claro entendimiento de los conceptos de mercadeo, demostración y presentación en el punto de venta* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 8 | | ***La exhibición de productos en el punto de venta se organiza en función de las zonas frías y calientes del establecimiento.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | | *X* |
| Opción b) | *Falso* | |  |
| Comentario respuesta correcta | | *Excelente trabajo. Demuestra un claro entendimiento de los conceptos de mercadeo, demostración y presentación en el punto de venta* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 9 | | ***Una buena presentación de ventas requiere únicamente la utilización de herramientas digitales como diapositivas.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | |  |
| Opción b) | *Falso* | | *x* |
| Comentario respuesta correcta | | *Excelente trabajo. Demuestra un claro entendimiento de los conceptos de mercadeo, demostración y presentación en el punto de venta* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 10 | | ***El merchandising busca influir en el cliente principalmente a través de estímulos visuales.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | | *X* |
| Opción b) | *Falso* | |  |
| Comentario respuesta correcta | | *Excelente trabajo. Demuestra un claro entendimiento de los conceptos de mercadeo, demostración y presentación en el punto de venta* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| MENSAJE FINAL ACTIVIDAD | | | |
| Mensaje cuando supera el 70 % de respuestas correctas | | *¡Excelente! Lo felicito, ha superado la actividad y demuestra sólidos conocimientos sobre el componente formativo* | |
| Mensaje cuando el porcentaje de respuestas correctas es inferior al 70 % | | *No ha superado la actividad. Le recomendamos volver a revisar el componente formativo e intentar nuevamente la actividad didáctica.* | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **CONTROL DE REVISIÓN** | | |
|  | **Responsable** | **Fecha** |
| **Revisión Evaluador instruccional** | **Sandra Paola Morales Páez** | **Noviembre de 2024** |