|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 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* **Exhibición y vitrinismo en el formato comercial*.***  *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 | | *Exhibición y vitrinismo en el formato comercial.* | |
| Objetivo de la actividad | | *Evaluar la comprensión y apropiación de los conceptos fundamentales sobre exhibición y vitrinismo en el formato comercial, como complemento para su formación académica.* | |
| 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 | | ***Merchandising son todas las técnicas y estrategias que se emplean en el diseño de un escaparate o vitrina con el fin de conquistar los clientes que transitan en el establecimiento, incitarlos e invitarlos a que realicen la compra de los productos exhibidos.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | | *X* |
| Opción b) | *Falso* | |  |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Felicitaciones! Ha captado con claridad los conceptos de exhibición y vitrinismo en el formato comercial.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 2 | | ***El sector de descuento duro o hard discount, se caracteriza por ofrecer mercancía de pésima calidad con precios elevados, especialmente en la canasta familiar.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | |  |
| Opción b) | *Falso* | | *X* |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Felicitaciones! Ha captado con claridad los conceptos de exhibición y vitrinismo en el formato comercial.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 3 | | ***El diseño interior de un establecimiento comercial busca crear un flujo de clientes que los dirija estratégicamente hacia áreas que fomenten una actitud de compra positiva.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | | *X* |
| Opción b) | *Falso* | |  |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Felicitaciones! Ha captado con claridad los conceptos de exhibición y vitrinismo en el formato comercial.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 4 | | ***El surtido es el conjunto de productos ofertados por los diferentes establecimientos comerciales y que se encuentran dispuestos para que el consumidor los compre.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | | *X* |
| Opción b) | *Falso* | |  |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Felicitaciones! Ha captado con claridad los conceptos de exhibición y vitrinismo en el formato comercial.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 5 | | ***En un establecimiento comercial no es necesaria la clasificación o estructura del surtido de los artículos en grupos o niveles, ya que el cliente puede desplazarse libremente dentro del local y encontrar los artículos una y otra vez.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | |  |
| Opción b) | *Falso* | | *X* |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Felicitaciones! Ha captado con claridad los conceptos de exhibición y vitrinismo en el formato comercial.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 6 | | ***El planograma, o planimetría, es una herramienta esencial para gestionar de manera eficaz el espacio de exhibición de productos en los establecimientos minoristas.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | | *X* |
| Opción b) | *Falso* | |  |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Felicitaciones! Ha captado con claridad los conceptos de exhibición y vitrinismo en el formato comercial.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 7 | | ***El vitrinismo abarca todas las técnicas y estrategias utilizadas en el diseño de escaparates o vitrinas, con el objetivo de atraer a los clientes que pasan por el establecimiento.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | | *X* |
| Opción b) | *Falso* | |  |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Felicitaciones! Ha captado con claridad los conceptos de exhibición y vitrinismo en el formato comercial.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 8 | | ***Según Joan Costa, el vitrinismo es una estrategia fallida, ya que solo cuenta con 8 segundos para captar la atención del cliente. Por esta razón, no debería incluirse en el merchandising.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | |  |
| Opción b) | *Falso* | | *X* |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Felicitaciones! Ha captado con claridad los conceptos de exhibición y vitrinismo en el formato comercial.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 9 | | ***Una herramienta fundamental es la señalización comercial, ya que mejora la información dentro del establecimiento y facilita a los visitantes la búsqueda de los productos que necesitan.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | | *X* |
| Opción b) | *Falso* | |  |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Felicitaciones! Ha captado con claridad los conceptos de exhibición y vitrinismo en el formato comercial.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 10 | | ***El aspecto menos relevante para un establecimiento comercial es su mobiliario, ya que no ofrece ninguna ventaja estratégica y los compradores suelen pasar por alto este elemento.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | |  |
| Opción b) | *Falso* | | *X* |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Felicitaciones! Ha captado con claridad los conceptos de exhibición y vitrinismo en el formato comercial.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| MENSAJE FINAL ACTIVIDAD | | | |
| Mensaje cuando supera el 70 % de respuestas correctas | | *¡Excelente trabajo! posee una buena comprensión sobre Exhibición y vitrinismo en el formato comercial. ¡Siga explorando este fascinante mundo!* | |
| 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** | **Andrea Ardila Chaparro** | **Abril 2025** |