|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 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 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 | | *Ventas en el formato comercial.* | |
| Objetivo de la actividad | | *Evaluar la comprensión y apropiación de los conceptos fundamentales sobre ventas 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 | | ***La calidad de un producto es un factor clave para su éxito; en cambio, la publicidad no genera ninguna diferencia en el momento de realizar las ventas.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | |  |
| Opción b) | *Falso* | | *X* |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Felicitaciones! Ha captado con claridad los conceptos de ventas en el formato comercial.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 2 | | ***Se puede afirmar que las ventas comerciales se fundamentan, principalmente, en el desarrollo de estrategias y acciones promocionales diseñadas por las empresas.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | | *X* |
| Opción b) | *Falso* | |  |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Felicitaciones! Ha captado con claridad los conceptos de ventas en el formato comercial.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 3 | | ***La demostración es una estrategia del vendedor para captar el interés del cliente, mostrando el producto y aclarando su utilidad.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | | *X* |
| Opción b) | *Falso* | |  |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Felicitaciones! Ha captado con claridad los conceptos de ventas en el formato comercial.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 4 | | ***Una de las características de la publicidad en un punto de venta es que el tamaño de los avisos publicitarios debe ser proporcional al establecimiento comercial, tanto en dimensiones como en costos.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | | *X* |
| Opción b) | *Falso* | |  |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Felicitaciones! Ha captado con claridad los conceptos de ventas en el formato comercial.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 5 | | ***La promoción no forma parte del plan integral de marketing, ya que se trata de una técnica aislada que ofrece resultados distintos.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | |  |
| Opción b) | *Falso* | | *X* |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Felicitaciones! Ha captado con claridad los conceptos de ventas en el formato comercial.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 6 | | ***Un buen evento promocional no solo transmite mensajes a los posibles compradores, también segmenta audiencias y genera emociones, transformando la información en una experiencia que refuerza los objetivos del evento.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | | *X* |
| Opción b) | *Falso* | |  |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Felicitaciones! Ha captado con claridad los conceptos de ventas en el formato comercial.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 7 | | ***La venta directa es cuando el cliente ingresa al establecimiento y es atendido de manera personalizada por el vendedor.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | | *X* |
| Opción b) | *Falso* | |  |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Felicitaciones! Ha captado con claridad los conceptos de ventas en el formato comercial.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 8 | | ***El avance de la inteligencia artificial ha reducido la relevancia del sector servicios, llevando a las marcas de países desarrollados a disminuir su inversión por falta de competitividad.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | |  |
| Opción b) | *Falso* | | *X* |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Felicitaciones! Ha captado con claridad los conceptos de ventas en el formato comercial.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 9 | | ***El término "bienes" abarca productos y servicios. Los productos son tangibles, como zapatos, hamburguesas y perfumes, mientras que los servicios son intangibles y se utilizan, como los bancarios, funerarios y de salud.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | | *X* |
| Opción b) | *Falso* | |  |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Felicitaciones! Ha captado con claridad los conceptos de ventas en el formato comercial.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 10 | | ***Las ventas por teléfono, o telemarketing, se utilizan principalmente en mercados de gran consumo y para el lanzamiento de nuevos productos o promociones especiales.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | | *X* |
| Opción b) | *Falso* | |  |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Felicitaciones! Ha captado con claridad los conceptos de ventas 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 ventas 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** |