|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 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* **Atención al Cliente en el Retail.**  *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 | | *Atención al Cliente en el Retail.* | |
| Objetivo de la actividad | | *Evaluar la comprensión y apropiación de los conceptos fundamentales sobre atención al cliente en el retail, 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 | | ***El Mercadeo Mix analiza el comportamiento de consumidores y clientes para implementar acciones que satisfagan sus necesidades.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | | *X* |
| Opción b) | *Falso* | |  |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Felicitaciones! Ha captado con claridad los conceptos de atención al cliente en el retail.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 2 | | ***El mercado no clasifica los distintos tipos de clientes bajo los criterios que tienen que ver con la relación cliente-empresa, porque esta no es su función.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | |  |
| Opción b) | *Falso* | | *X* |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Felicitaciones! Ha captado con claridad los conceptos de atención al cliente en el retail.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 3 | | ***El protocolo de atención al cliente es esencial, ya que define cómo deben actuar los empleados en la atención y ventas, detallando los procedimientos de interacción con los clientes.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | | *X* |
| Opción b) | *Falso* | |  |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Felicitaciones! Ha captado con claridad los conceptos de atención al cliente en el retail.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 4 | | ***El sistema PQRS es un proceso estructurado que se enfoca en la gestión de recursos financieros dentro de un establecimiento comercial.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | |  |
| Opción b) | *Falso* | | *X* |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Felicitaciones! Ha captado con claridad los conceptos de atención al cliente en el retail.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 5 | | ***Es fundamental considerar que, para posicionar un producto en el mercado, es necesario analizar la existencia de demanda.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | | *X* |
| Opción b) | *Falso* | |  |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Felicitaciones! Ha captado con claridad los conceptos de atención al cliente en el retail.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 6 | | ***La comunicación asertiva en el servicio al cliente es clave, ya que permite expresarse respetuosa y sinceramente sin causar daño a los demás.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | | *X* |
| Opción b) | *Falso* | |  |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Felicitaciones! Ha captado con claridad los conceptos de atención al cliente en el retail.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 7 | | ***Mantener una presencia agradable es clave en el protocolo empresarial, una vestimenta adecuada y un comportamiento apropiado.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | | *X* |
| Opción b) | *Falso* | |  |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Felicitaciones! Ha captado con claridad los conceptos de atención al cliente en el retail.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 8 | | ***En la cadena logística, la trazabilidad del servicio no debe considerarse, ya que una vez despachada la mercancía, la responsabilidad recae fuera del vendedor.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | |  |
| Opción b) | *Falso* | | *X* |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Felicitaciones! Ha captado con claridad los conceptos de atención al cliente en el retail.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 9 | | ***Recopilar, evaluar, procesar, analizar y difundir son aspectos fundamentales en el ciclo de la información.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | | *X* |
| Opción b) | *Falso* | |  |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Felicitaciones! Ha captado con claridad los conceptos de atención al cliente en el retail.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo.* | |
| Pregunta 10 | | ***La forma más efectiva de medir la satisfacción del cliente es mediante encuestas, ya que, según las estadísticas, el 98% de los clientes destinan su tiempo a responderlas.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | |  |
| Opción b) | *Falso* | | *X* |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Felicitaciones! Ha captado con claridad los conceptos de atención al cliente en el retail.* | |
| 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 atención al cliente en el retail. ¡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** |