|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 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: Gestión estratégica de proyectos: de la planeación a la competitividad.*  *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 | | | | Gestión estratégica de proyectos: de la planeación a la competitividad. | | | | | |
| Objetivo de la actividad | | | | Apropiarse de los conocimientos asociados a la gestión de proyectos y la importancia de la planeación estratégica en el logro de la competitividad. | | | | | |
| PREGUNTAS | | | | | | | | | |
| Pregunta 1 | | | | ¿Por qué es importante el planteamiento adecuado del problema en un proyecto productivo? | Rta(s) correcta(s) (x) | | | | |
| Opción a) | | Porque ayuda a delimitar el cronograma de actividades. | | |  | | | | |
| Opción b) | | Porque permite identificar los recursos financieros necesarios. | | |  | | | | |
| Opción c) | | Porque facilita la descripción precisa de la situación actual y orienta hacia la solución. | | | X | | | | |
| Opción d) | | Porque establece los procedimientos operacionales del proyecto. | | |  | | | | |
| Comentario respuesta correcta | | | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | |
| Pregunta 2 | | | | En el proceso de planeación estratégica, ¿qué aspecto no forma parte de las preguntas fundamentales que guían la planeación de una empresa? | | | | | |
| Opción a) | | ¿Dónde están establecidas nuestras competencias organizacionales? | | |  | | | | |
| Opción b) | | ¿Qué productos innovadores vamos a lanzar al mercado? | | | X | | | | |
| Opción c) | | ¿Cómo vamos a medir el logro de nuestros objetivos? | | |  | | | | |
| Opción d) | | ¿A dónde queremos llegar? | | |  | | | | |
| Comentario respuesta correcta | | | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | |
| Pregunta 3 | | | | Un proyecto productivo debe considerar únicamente la rentabilidad económica, sin importar el impacto social o cultural. | | | | | |
| 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 4 | | | | La misión de una empresa debe integrar tanto aspectos económicos como sociales, buscando siempre el desarrollo responsable de la comunidad. | | | | | |
| 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 5 | | | | ¿Cuál de los siguientes aspectos no es considerado fundamental para la definición del problema en un proyecto? | | | | | |
| Opción a) | | El lugar donde se implementará el proyecto. | | |  | | | | |
| Opción b) | | La metodología para alcanzar los objetivos. | | | X | | | | |
| Opción c) | | Los recursos financieros disponibles. | | |  | | | | |
| Opción d) | | La descripción precisa de la condición actual. | | |  | | | | |
| Comentario respuesta correcta | | | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | |
| Pregunta 6 | | | | ¿Qué factor es fundamental para que una empresa logre destacarse en un mercado altamente competitivo? | | | | | |
| Opción a) | | Reducir los precios drásticamente. | | |  | | | | |
| Opción b) | | Invertir en investigación y desarrollo (I+D). | | | X | | | | |
| Opción c) | | Ofrecer productos similares a los competidores. | | |  | | | | |
| Opción d) | | Evitar la competencia directa. | | |  | | | | |
| Comentario respuesta correcta | | | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | |
| Pregunta 7 | | | | ¿Qué caracteriza a las barreras de salida en el mercado? | | | | | |
| Opción a) | Son fáciles de superar y no requieren un análisis profundo. | | | | |  | | | |
| Opción b) | Se relacionan con los costos de permanecer en un mercado. | | | | |  | | | |
| Opción c) | Incluyen la liquidación de activos y posibles pérdidas de reputación. | | | | | X | | | |
| Opción d) | Solo afectan a grandes empresas con presencia global. | | | | |  | | | |
| Comentario respuesta correcta | | | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | |
| Pregunta 8 | | | | En mercados competitivos, la reducción de precios siempre garantiza un aumento en la cuota de mercado. | | | | | |
| 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 9 | | | | ¿Qué estrategia de diferenciación permite agregar valor sin necesariamente crear un producto nuevo? | | | | | |
| Opción a) | Incrementar los precios del producto. | | | | | | |  | |
| Opción b) | La mejora de productos existentes mediante actualizaciones. | | | | | | | X | |
| Opción c) | La eliminación de servicios complementarios. | | | | | | |  | |
| Opción d) | Reducir costos operativos al mínimo. | | | | | | |  | |
| Comentario respuesta correcta | | | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | |
| Pregunta 10 | | | | En el proceso de definición del alcance es importante definir objetivos específicos para cada fase del proyecto. | | | | |  |
| 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** |  |  |