|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 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 **El cliente y la estructura corporal femenina**  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 | | Tipos de cliente y técnicas de comunicación. | |
| Objetivo de la actividad | | Identificar los tipos de cliente en el sector de ajuste de prendas de vestir teniendo en cuenta las técnicas de atención y comunicación. | |
| 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 persona cliente potencial ya ha realizado al menos una compra y se encuentra evaluando la propuesta del negocio.*** | |
| Opción a) | Verdadero | |  |
| Opción b) | Falso | | x |
| Comentario respuesta correcta | | Su respuesta refleja dominio del tema y compromiso con la excelencia en el ajuste de prendas. | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo. | |
| Pregunta 2 | | ***La persona cliente leal actúa como promotora de la marca y presenta un valor de por vida superior al promedio.*** | |
| Opción a) | Verdadero | | x |
| Opción b) | Falso | |  |
| Comentario respuesta correcta | | Su respuesta refleja dominio del tema y compromiso con la excelencia en el ajuste de prendas. | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo. | |
| *Pregunta 3* | | ***La persona cliente impulsiva decide su compra tras comparar detalladamente características, precio y valor percibido.*** | |
| Opción a) | Verdadero | |  |
| Opción b) | Falso | | x |
| Comentario respuesta correcta | | Su respuesta refleja dominio del tema y compromiso con la excelencia en el ajuste de prendas. | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo. | |
| Pregunta 4 | | ***La persona cliente premium justifica inversiones específicas en diseño y servicio debido a su alto gasto unitario.*** | |
| Opción a) | Verdadero | | x |
| Opción b) | Falso | |  |
| Comentario respuesta correcta | | Su respuesta refleja dominio del tema y compromiso con la excelencia en el ajuste de prendas. | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo. | |
| Pregunta 5 | | ***La persona cliente masivo impulsa economías de escala gracias a sus volúmenes elevados de compra a bajo precio unitario.*** | |
| Opción a) | Verdadero | | x |
| Opción b) | Falso | |  |
| Comentario respuesta correcta | | Su respuesta refleja dominio del tema y compromiso con la excelencia en el ajuste de prendas. | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo. | |
| Pregunta 6 | | ***La persona cliente de reparación y restauración solicita principalmente ajustes de vestidos de gala y piezas de ceremonia.*** | |
| Opción a) | Verdadero | |  |
| Opción b) | Falso | | x |
| Comentario respuesta correcta | | Su respuesta refleja dominio del tema y compromiso con la excelencia en el ajuste de prendas. | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo. | |
| Pregunta 7 | | ***La persona cliente exprés valora la capacidad del taller para realizar ajustes en plazos muy breves, aun con recargo.*** | |
| Opción a) | Verdadero | | x |
| Opción b) | Falso | |  |
| Comentario respuesta correcta | | Su respuesta refleja dominio del tema y compromiso con la excelencia en el ajuste de prendas. | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo. | |
| Pregunta 8 | | ***La persona cliente corporativa o grupal negocia tarifas por volumen y establece calendarios de entrega para uniformes.*** | |
| Opción a) | Verdadero | | x |
| Opción b) | Falso | |  |
| Comentario respuesta correcta | | Su respuesta refleja dominio del tema y compromiso con la excelencia en el ajuste de prendas. | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo. | |
| Pregunta 9 | | ***La persona cliente de rehabilitación de patrón requiere únicamente correcciones menores, como acortar un bajo.*** | |
| Opción a) | Verdadero | |  |
| Opción b) | Falso | | x |
| Comentario respuesta correcta | | Su respuesta refleja dominio del tema y compromiso con la excelencia en el ajuste de prendas. | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo. | |
| Pregunta 10 | | ***La persona cliente recurrente aprecia la coherencia en talla y estilo, así como el conocimiento previo de sus preferencias por parte del taller***. | |
| Opción a) | Verdadero | | x |
| Opción b) | Falso | |  |
| Comentario respuesta correcta | | Su respuesta refleja dominio del tema y compromiso con la excelencia en el ajuste de prendas. | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo. | |
| MENSAJE FINAL ACTIVIDAD | | | |
| Mensaje cuando supera el 70 % de respuestas correctas | | Ha captado con claridad los conceptos del cliente, sus tipos y técnicas de atención y comunicación ¡Continúe aprendiendo y explorando este apasionante tema! | |
| 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** |
| **Experta en confección** | **Paola Angélica Castro Salazar** | **Junio 2025** |
| **Revisión Evaluadora instruccional** | **Sandra Paola Morales Páez** | **Junio 2025** |