|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 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 comunicación y negociación.*  *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 | | *El tipo de cliente.* | |
| Objetivo de la actividad | | *Validar el conocimiento adquirido sobre los tipos de clientes.* | |
| 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 modelo de negocio B2B se refiere a las transacciones entre consumidores finales.*** | *Rta(s) correcta(s) (x)* |
| Opción a) | *Verdadero* | |  |
| Opción b) | *Falso* | | *X* |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Correcto! El modelo B2B se refiere a transacciones entre empresas, no entre consumidores finales.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Incorrecto. El modelo B2B involucra transacciones entre empresas, no entre consumidores finales.* | |
| Pregunta 2 | | ***Una de las ventajas del modelo de negocio B2C es que permite a los consumidores comparar fácilmente las características de productos similares.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | | *X* |
| Opción b) | *Falso* | |  |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Exacto! El modelo B2C facilita la comparación de productos, lo que ayuda a los consumidores a tomar decisiones informadas.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Incorrecto. El modelo B2C sí permite a los consumidores comparar productos similares antes de comprarlos.* | |
| Pregunta 3 | | ***Un cliente impulsivo prefiere explicaciones detalladas y extensas sobre el producto antes de tomar una decisión de compra.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | |  |
| Opción b) | *Falso* | | *X* |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Exacto! El cliente impulsivo prefiere explicaciones breves y claras, y toma decisiones rápidamente.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Incorrecto. Los clientes impulsivos prefieren explicaciones cortas y directas, no detalladas y extensas.* | |
| Pregunta 4 | | ***En la negociación acomodativa, el vendedor puede ceder en el corto plazo, esperando beneficios a largo plazo.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | | *X* |
| Opción b) | *Falso* | |  |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Correcto! La negociación acomodativa implica ceder inicialmente con la esperanza de obtener beneficios a largo plazo.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Incorrecto. En la negociación acomodativa, el vendedor cede a corto plazo pero espera obtener beneficios futuros.* | |
| Pregunta 5 | | ***En el modelo C2C, los consumidores no tienen la posibilidad de interactuar directamente entre sí, ya que siempre hay un intermediario involucrado.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | |  |
| Opción b) | *Falso* | | *X* |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Bien hecho! En el modelo C2C, los consumidores interactúan directamente entre ellos sin intermediarios.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Incorrecto. En el modelo C2C, los consumidores pueden interactuar directamente sin la necesidad de un intermediario.* | |
| Pregunta 6 | | ***El modelo G2G se utiliza exclusivamente para transacciones comerciales entre empresas privadas.*** | |
| Opción a) | *Verdadero* | |  |
| Opción b) | *Falso* | | *X* |
| Comentario respuesta correcta | | *¡Correcto! El modelo G2G se utiliza para transacciones entre entidades gubernamentales, no entre empresas privadas.* | |
| Comentario respuesta incorrecta | | *Incorrecto. El modelo G2G se refiere a transacciones entre entidades gubernamentales, no entre empresas privadas.* | |
| MENSAJE FINAL ACTIVIDAD | | | |
| Mensaje cuando supera el 70 % de respuestas correctas | | *¡Excelente! Lo felicito, ha superado la actividad y demuestra sólidos conocimientos sobre el componente formativo.* | |
| 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** | **Luis Fernando Botero Mendoza** | **Agosto de 2024** |