|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ACTIVIDAD DIDÁCTICA CUESTIONARIO | | | | |
|  | | | | |
| Instrucciones para el aprendiz | | Esta actividad le permitirá determinar el grado de apropiación de los contenidos del componente formativo: Ventas y principios de 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.  Aunque la misma es opcional y no calificable, procure probar su nivel de asimilación de los temas desarrollados.  ¡**Adelante**! | | |
| Nombre de la Actividad | | Negociación y cierre de ventas. | | |
| Objetivo de la actividad | | Aplicar los conocimientos de ventas y principios de negociación, mediante la aplicación de conocimientos previos. | | |
| Texto descriptivo | | Lea con atención cada una de las afirmaciones o preguntas y seleccione falso (F) o verdadero (V), para cada una de ellas, la respuesta que considere pertinente. | | |
| PREGUNTAS | | | | |
| Pregunta No. | | **Pregunta** | | ***Rta(s) correcta(s) (x****)* |
| Pregunta 1 | El Modelo AIDA, Atención, Interés, Deseo y Acción es la técnica que define de manera secuencial, la forma de llevar a cabo campañas o negociaciones. | | | (v) Verdadero |
| Comentario respuesta correcta | | **¡Buena respuesta!** El modelo AIDA es la técnica que define de manera secuencial, la forma de llevar a cabo campañas o negociaciones. | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | **¡Atención!** Debes revisar el concepto del modelo AIDA. | | |
| Pregunta 2 | El Branding es una técnica de anuncios y negociación basada en las necesidades de los clientes, a través de preguntas. | | | (f) Falso |
| Comentario respuesta correcta | | **¡Excelente respuesta!** Es el SPIN la técnica de anuncios y negociación basada en las necesidades de los clientes, a través de preguntas. | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | **¡Revise su respuesta**! Es el SPIN la técnica de anuncios y negociación basada en las necesidades de los clientes, a través de preguntas. | | |
| Pregunta 3 | El *branding* es el proceso integrado que busca construir marcas que impacten el mercado, que sean conocidas y estén asociadas a elementos positivos y que generen el deseo de comprar. | | (V) Verdadero | | |
| Comentario respuesta correcta | | **¡Felicidades!** El *branding* es el proceso integrado que busca construir marcas que impacten el mercado. | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | **¡Cuidado!** El *branding* es el proceso integrado que busca construir marcas que impacten el mercado. | | |
| Pregunta 4 | El *cross selling* es el conjunto de herramientas para mejorar la productividad a través de métricas en las principales redes sociales. (Facebook, Messenger e Instagram). | | | (f) Falso |
| Comentario respuesta correcta | | ¡**Muy bien**! Es el *spin* el conjunto de herramientas para mejorar la productividad a través de métricas en las redes sociales. | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | ¡**Atención**! Es el *spin* el conjunto de herramientas para mejorar la productividad a través de métricas en las redes sociales. | | |
| Pregunta 5 | El *cross selling* es el tipo de ventas que se originan a partir de una compra inicial, son productos complementarios, se busca aportar valor al cliente e incrementar ventas al negocio. | | | (v) Verdadero |
| Comentario respuesta correcta | | ¡**Buena respuesta**! El *cross selling* o venta cruzada es el tipo de ventas que se originan a partir de una compra inicial. | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | ¡**Revise su respuesta**! El *cross selling* o venta cruzada es el tipo de ventas que se originan a partir de una compra inicial. | | |
| Pregunta 6 | El *e-commerce* se refiere a la actividad de compra y venta de bienes y servicios que se realiza en entornos físicos, como tiendas, mercados o locales comerciales. | | | (f) Falso |
| Comentario respuesta correcta | | ¡**Muy bien**! El *e-commerce*, se refiere a la compra y venta de bienes y servicios a través de Internet. Implica la realización de transacciones comerciales electrónicas, selección de productos, pagos en línea y la entrega de productos. | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | ¡**Ups, respuesta incorrecta**!El *e-commerce*, se refiere a la compra y venta de bienes y servicios a través de Internet. Implica la realización de transacciones comerciales electrónicas, selección de productos, pagos en línea y la entrega de productos. | | |
| MENSAJE FINAL ACTIVIDAD | | | | |
| Mensaje cuando supera el 70% de respuestas correctas | | ¡Felicitaciones! Usted ha reforzado aspectos teóricos del componente. Repase sus apuntes personales y aquellos temas que considere necesario. ¡Adelante! | | |
| Mensaje cuando el porcentaje de respuestas correctas es inferior al 70% | | ¡Atención! Algunas de sus respuestas sugieren que usted debe hacer repaso de las temáticas. Hágalo y repita la prueba. ¡Adelante! | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **CONTROL DE REVISIÓN** | | |
|  | **Responsable** | **Fecha** |
| **Revisión de Estilo** | **Juan Gilberto Giraldo Cortes** | **17/11/2023** |
| **Revisión Asesor metodológico** | **Viviana Herrera Quiñonez** | **Noviembre de 2023** |