<u>Área personal</u> / Mis cursos / <u>2024-C-1-2420-2851-ADM-111</u> / <u>Capítulo V: Aspectos Societarios</u> / <u>Evaluación Segundo Parcial</u>

	do el Monday, 11 de March de 2024, 11:19	
	tado Finalizado	
Finalizad	•	
emple	mpo 19 minutos 57 segundos eado	
Califica	7.00 de 10.00 (70 %)	
Pregunta 1		
Correcta		
Se puntúa 1.00 sobi	re 1.00	
La propagand	a difunde las noticias sobre su negocio de forma gratuita, pero usted tiene muy poco control sobre lo que se decie.	
Seleccione un	a:	
Verdadero		
Falso ✓		
Pregunta 2		
Correcta		
Se puntúa 0.50 sobi	re 0.50	
Es el primer p	aso para formalizar una empresa	
🔾 a. Adqu	irir el Registro nacional de contribuyente	
b. Regis	tro de nombre en Oficina Nacional de Propiedad Industrial	~
○ c. Regis	tro de actividad en Camara de Comercio	
O d. Todas	s las anteriores	
Pregunta 3		
Incorrecta		
Se puntúa 0.00 sobi	re 1.00	
Consiste en pi	roporcionar información a los clientes potenciales para interesarlos en comprar sus productos o servicios.	
O a. La pu	blicidad	
O b. La pro	ppaganda	
c. Todas	s las anteriores	×

Pregunta 4							
Correcta							
Se puntúa 0.50 sobre 0.50							
La promoción es muy importante, ya que ésta debe ser céntrica(ubicación) para los clientes y para los fabricantes.							
Seleccione una:							
○ Verdadero							
Falso ✓							
Pregunta 5							
Correcta							
Se puntúa 0.50 sobre 0.50							
Significa informar a los clientes acerca de sus productos o servicios y atraer a los clientes a comprar sus productos.							
a. La plaza o ubicacion							
○ c. El producto							
○ d. Todas las anteriores							
Pregunta 6							
Incorrecta							
Se puntúa 0.00 sobre 0.50							
La comercialización inicia con:							
a. Su idea de negocio							
b. El producto/servicio							
o c. El cliente							
Pregunta 7							
Correcta							
Se puntúa 0.50 sobre 0.50							
El proceso de comercialización incluye los diversos mecanismos y procedimientos que se utiliza para llevar el producto a sus clientes. Por ejemplo: Si un cliente visita una pizzería, él o ella no solo consume una pizza, sino que también disfruta de la experiencia de todo el proceso. Esto incluye encontrar parqueo fácilmente, disfrutar del ambiente del restaurante, leer un menú atractivo, obtener información sobre los elementos del menú del personal y escuchar buena música mientras espera la pizza. Por lo tanto, usted debe asegurar de que cada paso del proceso sea una experiencia agradable a sus clientes.							
Seleccione una:							
© Verdadero ✔							
○ Falso							

Pregunta 8
Incorrecta
Se puntúa 0.00 sobre 1.00
El Plan de Comercialización identificará la forma de comercializar sus productos o servicios y una manera de organizar su plan, es describiendo las necesidades de sus clientes.
Seleccione una:
○ Falso
Pregunta 9
Incorrecta
Se puntúa 0.00 sobre 0.50
El costo de venta es lo que cuesta vender un producto, y está presentado en el estado financiero denominado Estado de Ganancias o Pérdidas
reiuluas
Seleccione una:
○ Verdadero
● Falso ★
Pregunta 10
Correcta
Se puntúa 0.50 sobre 0.50
Es el bien o servicio a ofrecer para satisfacer las necesidades de los clientes:
■ a. El producto ✓
○ b. El valor del producto
c. Ninguna de las anteriores
C. Miligulia de las anteriores
Pregunta 11
Correcta
Se puntúa 0.50 sobre 0.50
Una fabrica de embutidos, se clasifica en una empresa de
a. Industrial
b. Manufactura
○ c. Comercial
O d. Servicios
● e. 1 y 2 son correctas

Se puntas 253 soine 0.50 Es el valor a cobar a sus clientes por sus productos o servicios incluye cualquier descuento que usted dará y cualquier valor adicional si la venta se hará a crédito. a. El producto b. El valor del cliente c. El precio d. Ninguna de las anteriores Proyecto	Pregunta 12
Es el valor a cobrar a sus clientes por sus productos o servicios. Incluye cualquier descuento que usted dará y cualquier valor adicional si la venta se hará a crédito. a. a. El producto b. El valor del cliente c. El precio d. Ninguna de las anteriores Pescus 13 Correcta Se puntias (Ni valve di Ni valve di Ni valve del cliente de proyección y evaluación. Es un documento formal de objetivos empresariales, que se constituye como una fase de proyección y evaluación. Es un documento formal de objetivos empresariales, que se constituye como una fase de proyección y evaluación. Es un documento formal de objetivos empresariales, que se constituye como una fase de proyección y evaluación. c. a. Proyecto b. Plan de Negocio c. Estrategia d. Analisis estrategico e. Ninguna de las anteriores Precurs 14 Correcta Se puntia 100 sobre 100 La promoción de ventas aporta un valor añadido o incentivos para estimular ventas inmediatas cuando los clientes visitan su negocio. Seleccione una: Verdadero Precurs 15 Corecta Se puntia 100 sobre 100 La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientans siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: Verdadero Ver	
venta se hará a credito. a. El producto b. El valor del cliente c. El precio d. Ninguna de las anteriores Pegunta 13 Corretta Se punta 030 sobre 050 Es un documento formal de objetivos empresariales, que se constituye como una fase de proyección y evaluación. a. Proyecto b. Plan de Negocio c. Estrategia d. Analisis estrategico e. Ninguna de las anteriores Pegunta 14 Corretta Se punta 1,00 sobre 1,00 La promoción de ventas aporta un valor ahadido o incentivos para estimular ventas inmediatas cuando los cilentes visitan su negocio. Seleccione una: ∀ Verdadero ✓ Falso Pegunta 1,00 sobre 1,00 La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactiven con su negocio o producto. Seleccione una: ∀ Verdadero ✓ Falso	Se puntúa 0.50 sobre 0.50
venta se hará a credito. a. El producto b. El valor del cliente c. El precio d. Ninguna de las anteriores Pegunta 13 Corretta Se punta 050 sobre 050 Es un documento formal de objetivos empresariales, que se constituye como una fase de proyección y evaluación. a. Proyecto b. Plan de Negocio c. Estrategia d. Analisis estrategico e. Ninguna de las anteriores Pegunta 14 Corretta Se punta 1,00 sobre 1,00 La promoción de ventas aporta un valor ahadido o incentivos para estimular ventas inmediatas cuando los clientes visitan su negocio. Seleccione una: ∀ Verdadero ✓ Falso Pegunta 1,00 sobre 1,00 La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar que desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactiven con su negocio o producto. Seleccione una: ∀ Verdadero ✓ Falso	
D. El valor del cliente c. El precio d. Ninguna de las anteriores Pregunta 13 Correcta Se puntía 0.50 sobre 0.50 Es un documento formal de objetivos empresariales, que se constituye como una fase de proyección y evaluación. a. Proyecto b. Plan de Negocio c. Estrategia d. Analisis estrategico e. Ninguna de las anteriores Pregunta 14 Correcta Se puntía 100 sobre 1.00 La promoción de ventas aporta un valor afiadido o incentivos para estimular ventas inmediatas cuando los clientes visitan su negocio. Seleccione una: © Verdadero ✓ Falso Pregunta 15 Correcta Se puntía 100 sobre 1.00 La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: © Verdadero ✓ Falso	
e. El precio d. Ninguna de las anteriores Pregunta 13 Correcta Se puntia 0.50 sobre 0.50 Es un documento formal de objetivos empresariales, que se constituye como una fase de proyección y evaluación. a. Proyecto b. Plan de Negocio c. Estrategia d. Analisis estrategico e. Ninguna de las anteriores Pregunta 14 Correcta Se puntia 1.00 vobre 1.00 La promoción de ventas aporta un valor añadido o incentivos para estimular ventas inmediatas cuando los clientes visitan su negocio. Seleccione una: ∀ Verdadero ✓ Frálso Fragunta 15 Correcta Se puntia 1.00 vobre 1.00 La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: ∀ Verdadero ✓ Frálso Seleccione una: ∀ Verdadero ✓	a. El producto
Pregunts 13 Corrects Sprumis 0.50 sobre 0.50	○ b. El valor del cliente
Progueta 13 Correcta Se puntia 0.50 sobre 0.50 Es un documento formal de objetivos empresariales, que se constituye como una fase de proyección y evaluación. a. Proyecto b. Plan de Negocio c. Estrategia d. Analisis estrategico e. Ninguna de las anteriores Progueta 14 Correcta Se puntia 1.00 sobre 1.00 La promoción de ventas aporta un valor añadido o incentivos para estimular ventas inmediatas cuando los clientes visitan su negocio. Seleccione una: Verdadero ✓ Falso Pragueta 15 Correcta Se puntia 1.00 sobre 1.00 La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: Verdadero ✓	
Es un documento formal de objetivos empresariales, que se constituye como una fase de proyección y evaluación. a. Proyecto b. Plan de Negocio c. Estrategia d. Analisis estrategico e. Ninguna de las anteriores Pregunta 14 Correcta Se pumba 100 sobre 100 La promoción de ventas aporta un valor añadido o incentivos para estimular ventas inmediatas cuando los clientes visitan su negocio. Seleccione una: Verdadero ✓ Falso La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: Verdadero ✓ La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: Verdadero ✓ Verdadero ✓	○ d. Ninguna de las anteriores
Es un documento formal de objetivos empresariales, que se constituye como una fase de proyección y evaluación. a. Proyecto b. Plan de Negocio c. Estrategia d. Analisis estrategico e. Ninguna de las anteriores Pregunta 14 Correcta Se pumba 100 sobre 1:00 La promoción de ventas aporta un valor afiadido o incentivos para estimular ventas inmediatas cuando los clientes visitan su negocio. Seleccione una: Verdadero ✓ Falso La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: Verdadero ✓ La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: Verdadero ✓	
Es un documento formal de objetivos empresariales, que se constituye como una fase de proyección y evaluación. a. Proyecto b. Plan de Negocio c. Estrategia d. Analisis estrategico e. Ninguna de las anteriores Pregunta 14 Correcta Se pumba 100 sobre 100 La promoción de ventas aporta un valor añadido o incentivos para estimular ventas inmediatas cuando los clientes visitan su negocio. Seleccione una: Verdadero ✓ Falso La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: Verdadero ✓ La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: Verdadero ✓ Verdadero ✓	Products 13
Es un documento formal de objetivos empresariales, que se constituye como una fase de proyección y evaluación. a. Proyecto b. Plan de Negocio c. Estrategia d. Analisis estrategico e. Ninguna de las anteriores Pregunto 14 Correcta Se puntúa 1.00 sobre 1.00 La promoción de ventas aporta un valor añadido o incentivos para estimular ventas inmediatas cuando los clientes visitan su negocio. Seleccione una: Verdadero ✓ Falso Pregunto 15 Correcta Se puntúa 100 sobre 1.00 La promoción de ventas aporta un valor añadido o incentivos para estimular ventas inmediatas cuando los clientes visitan su negocio. Seleccione una: Se puntúa 100 sobre 1.00 La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: Verdadero ✓	
a. Proyecto b. Delan de Negocio c. Estrategia d. Analisis estrategico e. Ninguna de las anteriores Pregunta 14 Correcta Se puntua 1.00 sobre 1.00 La promoción de ventas aporta un valor añadido o incentivos para estimular ventas inmediatas cuando los clientes visitan su negocio. Seleccione una: Verdadero ✓ Falso Pregunta 15 Correcta Se puntua 1.00 sobre 1.00 La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: Verdadero ✓	Se puntúa 0.50 sobre 0.50
a. Proyecto b. Delan de Negocio c. Estrategia d. Analisis estrategico e. Ninguna de las anteriores Pregunta 14 Correcta Se puntua 100 sobre 1.00 La promoción de ventas aporta un valor añadido o incentivos para estimular ventas inmediatas cuando los clientes visitan su negocio. Seleccione una: Verdadero ✓ Falso Pregunta 15 Correcta Se puntua 1.00 sobre 1.00 La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: Verdadero ✓	
a. Proyecto b. Delan de Negocio c. Estrategia d. Analisis estrategico e. Ninguna de las anteriores Pregunta 14 Correcta Se puntua 1.00 sobre 1.00 La promoción de ventas aporta un valor añadido o incentivos para estimular ventas inmediatas cuando los clientes visitan su negocio. Seleccione una: Verdadero ✓ Falso Pregunta 15 Correcta Se puntua 1.00 sobre 1.00 La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: Verdadero ✓	Es un desumente formal de objetivos empresariales que as canatitude some una face de accusación y quello sión
 b. Plan de Negocio c. Estrategia d. Analisis estrategico e. Ninguna de las anteriores Pregunta 14 Correcta Se puntúa 1.00 sobre 1.00 La promoción de ventas aporta un valor añadido o incentivos para estimular ventas inmediatas cuando los clientes visitan su negocio. Seleccione una: Verdadero ✓ Falso Pregunta 15 Correcta Se puntúa 1.00 sobre 1.00 La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: Verdadero ✓ 	Es un documento formal de objetivos empresariales, que se constituye como una fase de proyección y evaluación.
 b. Plan de Negocio c. Estrategia d. Analisis estrategico e. Ninguna de las anteriores Pregunta 14 Correcta Se puntúa 1.00 sobre 1.00 La promoción de ventas aporta un valor añadido o incentivos para estimular ventas inmediatas cuando los clientes visitan su negocio. Seleccione una: Verdadero ✓ Falso Pregunta 15 Correcta Se puntúa 1.00 sobre 1.00 La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: Verdadero ✓ 	
 c. Estrategia d. Analisis estrategico e. Ninguna de las anteriores Pregunta 14 Correcta Se puntúa 1.00 sobre 1.00 La promoción de ventas aporta un valor añadido o incentivos para estimular ventas inmediatas cuando los clientes visitan su negocio. Seleccione una: Verdadero ✓ Falso Pregunta 15 Correcta Se puntúa 1.00 sobre 1.00 La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servício o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: Verdadero ✓ Verdadero ✓ Verdadero ✓	a. Proyecto
d. Analisis estrategico e. Ninguna de las anteriores Pregunta 14 Correcta Se puntúa 1.00 sobre 1.00 La promoción de ventas aporta un valor añadido o incentivos para estimular ventas inmediatas cuando los clientes visitan su negocio. Seleccione una: Verdadero ✓ Falso Pregunta 15 Correcta Se puntúa 1.00 sobre 1.00 La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: Verdadero ✓	
Pregunta 14 Correcta Se puntúa 1.00 sobre 1.00 La promoción de ventas aporta un valor añadido o incentivos para estimular ventas inmediatas cuando los clientes visitan su negocio. Seleccione una: © Verdadero ✓ Falso Pregunta 15 Correcta Se puntúa 1.00 sobre 1.00 La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: © Verdadero ✓	○ c. Estrategia
Pregunta 14 Correcta Se puntúa 1.00 sobre 1.00 La promoción de ventas aporta un valor añadido o incentivos para estimular ventas inmediatas cuando los clientes visitan su negocio. Seleccione una: Verdadero ✓ Falso Pregunta 15 Correcta Se puntúa 1.00 sobre 1.00 La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: Verdadero ✓	○ d. Analisis estrategico
Correcta Se puntúa 1.00 sobre 1.00 La promoción de ventas aporta un valor añadido o incentivos para estimular ventas inmediatas cuando los clientes visitan su negocio. Seleccione una: Verdadero ✓ Falso Pregunta 15 Correcta Se puntúa 1.00 sobre 1.00 La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: Verdadero ✓	e. Ninguna de las anteriores
Correcta Se puntúa 1.00 sobre 1.00 La promoción de ventas aporta un valor añadido o incentivos para estimular ventas inmediatas cuando los clientes visitan su negocio. Seleccione una: ② Verdadero ✔ ③ Falso Pregunta 15 Correcta Se puntúa 1.00 sobre 1.00 La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: ③ Verdadero ✔	
Correcta Se puntúa 1.00 sobre 1.00 La promoción de ventas aporta un valor añadido o incentivos para estimular ventas inmediatas cuando los clientes visitan su negocio. Seleccione una: Verdadero ✓ Falso Pregunta 15 Correcta Se puntúa 1.00 sobre 1.00 La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: Verdadero ✓	Pregunta 14
La promoción de ventas aporta un valor añadido o incentivos para estimular ventas inmediatas cuando los clientes visitan su negocio. Seleccione una: Verdadero ✓ Falso Pregunta 15 Correcta Se puntúa 1.00 sobre 1.00 La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: Verdadero ✓	
Seleccione una: © Verdadero ✓ Falso Pregunta 15 Correcta Se puntúa 1.00 sobre 1.00 La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: © Verdadero ✓	Se puntúa 1.00 sobre 1.00
Seleccione una: © Verdadero ✓ Falso Pregunta 15 Correcta Se puntúa 1.00 sobre 1.00 La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: © Verdadero ✓	
 Verdadero ✓ Falso Pregunta 15 Correcta Se puntúa 1.00 sobre 1.00 La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: Verdadero ✓ 	La promoción de ventas aporta un valor añadido o incentivos para estimular ventas inmediatas cuando los clientes visitan su negocio.
 Verdadero ✓ Falso Pregunta 15 Correcta Se puntúa 1.00 sobre 1.00 La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: Verdadero ✓ 	Seleccione una:
Pregunta 15 Correcta Se puntúa 1.00 sobre 1.00 La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: © Verdadero ✓	
Pregunta 15 Correcta Se puntúa 1.00 sobre 1.00 La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: ■ Verdadero ✓	○ Falso
Correcta Se puntúa 1.00 sobre 1.00 La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: ○ Verdadero ✔	
Correcta Se puntúa 1.00 sobre 1.00 La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: ○ Verdadero ✔	
Se puntúa 1.00 sobre 1.00 La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: ○ Verdadero ✔	
La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: ○ Verdadero ✔	
clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto. Seleccione una: ○ Verdadero ✔	55 particul 1.55 555.5 1.65
Seleccione una: ○ Verdadero ✓ 	La prueba física tiene que ver con la apariencia general de su producto, servicio o empresa, la cual se debe considerar qué desea que sus
Verdadero ✓	clientes perciban y sientan, siempre que interactúen con su negocio o producto.
	Seleccione una:
○ Falso	Verdadero ✓
	○ Falso

	-	and the second second	_			
$\overline{}$	larea	concerniente	a (onstitución.	ı de	empresas

Ir a...

Aspectos generales de Recursos Humanos -