-->

Área personal / Mis cursos / 2025-C-1-903-2847-ADM-110 / MODULO II. La Idea de Negocio. / Evaluación Primer parcial (Grupo 5).

Comenzado el	Tuesday, 11 de February de 2025, 20:09	
	Finalizado	
	Tuesday, 11 de February de 2025, 20:27	
	18 minutos 13 segundos	
empleado		
Calificación	<b>9.00</b> de 10.00 ( <b>90</b> %)	
Pregunta <b>1</b>		
Finalizado		
Se puntúa 1.00 sobre 1.00	)	
Salacciona una:		
Seleccione una:		
Verdadero		
○ Falso		
○ Falso		
○ Falso Pregunta <b>2</b>		
Falso Pregunta <b>2</b> Finalizado	)	
Falso Pregunta <b>2</b> Finalizado		
Falso  Pregunta <b>2</b> Finalizado  Se puntúa 1.00 sobre 1.00	con cada definición	
Falso  Pregunta <b>2</b> Finalizado  Se puntúa 1.00 sobre 1.00  Une los conceptos		;
Falso  Pregunta <b>2</b> Finalizado  Se puntúa 1.00 sobre 1.00  Une los conceptos	con cada definición	i. Empresas Escalables
Falso  Pregunta <b>2</b> Finalizado  Se puntúa 1.00 sobre 1.00  Une los conceptos	con cada definición	
Falso  Pregunta <b>2</b> Finalizado  Se puntúa 1.00 sobre 1.00  Une los conceptos  Son concebidos co	con cada definición	

Finalizado	
Se puntúa 1.00 sobre 1.00	
Según el Manual de Oslo: existen cuatro tipos de innovación:	
Seleccione una o más de una:	
a. Innovación empresarial, tecnológica, de salud e incremental	
☐ b. Innovación de producto, de propuesta de valor, marketing y de modelo de servicio.	
c. Innovación de ideas, servicios, mercado e innovacion disruptiva.	
d. Innovación de producto/servicio, en proceso, organizacional y de marketing.	
Pregunta <b>4</b>	
Finalizado	
Se puntúa 1.00 sobre 1.00	
La innovación tecnológica se refiere a un proceso de cambio innovador orientado a un público r	minoritario y que se convierte con rapidez
La innovación tecnológica se refiere a un proceso de cambio innovador orientado a un público r en una realidad con gran demanda comercial.	minoritario y que se convierte con rapidez
	minoritario y que se convierte con rapidez
	minoritario y que se convierte con rapidez
en una realidad con gran demanda comercial.	minoritario y que se convierte con rapidez
en una realidad con gran demanda comercial.  Seleccione una:	minoritario y que se convierte con rapidez
en una realidad con gran demanda comercial.  Seleccione una:  Verdadero	minoritario y que se convierte con rapidez
en una realidad con gran demanda comercial.  Seleccione una:	minoritario y que se convierte con rapidez
en una realidad con gran demanda comercial.  Seleccione una:  Verdadero	minoritario y que se convierte con rapidez
en una realidad con gran demanda comercial.  Seleccione una:  Verdadero	minoritario y que se convierte con rapidez
en una realidad con gran demanda comercial.  Seleccione una: Verdadero Falso  Pregunta 5 Finalizado	minoritario y que se convierte con rapidez
en una realidad con gran demanda comercial.  Seleccione una: Verdadero Falso  Pregunta 5	minoritario y que se convierte con rapidez
en una realidad con gran demanda comercial.  Seleccione una:  Verdadero  Falso  Pregunta 5  Finalizado  Se puntúa 1.00 sobre 1.00	minoritario y que se convierte con rapidez
en una realidad con gran demanda comercial.  Seleccione una: Verdadero Falso  Pregunta 5 Finalizado	minoritario y que se convierte con rapidez
en una realidad con gran demanda comercial.  Seleccione una:  Verdadero  Falso  Pregunta 5  Finalizado  Se puntúa 1.00 sobre 1.00	minoritario y que se convierte con rapidez  Empresario constructor de equipos
en una realidad con gran demanda comercial.  Seleccione una: Verdadero Falso  Pregunta 5 Finalizado Se puntúa 1.00 sobre 1.00  Identifica la definición de estos tipos de Empresarios Inician por su cuenta. Luego crecen y fundan empresas mayores.	
en una realidad con gran demanda comercial.  Seleccione una: Verdadero Falso  Pregunta 5 Finalizado Se puntúa 1.00 sobre 1.00  Identifica la definición de estos tipos de Empresarios	
en una realidad con gran demanda comercial.  Seleccione una: Verdadero Falso  Pregunta 5 Finalizado Se puntúa 1.00 sobre 1.00  Identifica la definición de estos tipos de Empresarios  Inician por su cuenta. Luego crecen y fundan empresas mayores.  Son aquellos que se encierran en sus lugares de trabajo en busca de nuevos productos que comercializar.  Estos empresarios prefieren el apoyo del resto de socios de la compañía. Suelen ser menos	Empresario constructor de equipos Inventor o investigador
en una realidad con gran demanda comercial.  Seleccione una: Verdadero Falso  Pregunta 5 Finalizado Se puntúa 1.00 sobre 1.00  Identifica la definición de estos tipos de Empresarios  Inician por su cuenta. Luego crecen y fundan empresas mayores.  Son aquellos que se encierran en sus lugares de trabajo en busca de nuevos productos que comercializar.	Empresario constructor de equipos
en una realidad con gran demanda comercial.  Seleccione una: Verdadero Falso  Pregunta 5 Finalizado Se puntúa 1.00 sobre 1.00  Identifica la definición de estos tipos de Empresarios  Inician por su cuenta. Luego crecen y fundan empresas mayores.  Son aquellos que se encierran en sus lugares de trabajo en busca de nuevos productos que comercializar.  Estos empresarios prefieren el apoyo del resto de socios de la compañía. Suelen ser menos	Empresario constructor de equipos Inventor o investigador
en una realidad con gran demanda comercial.  Seleccione una:  Verdadero  Falso  Pregunta 5  Finalizado Se puntúa 1.00 sobre 1.00  Identifica la definición de estos tipos de Empresarios  Inician por su cuenta. Luego crecen y fundan empresas mayores.  Son aquellos que se encierran en sus lugares de trabajo en busca de nuevos productos que comercializar.  Estos empresarios prefieren el apoyo del resto de socios de la compañía. Suelen ser menos autónomos que los socios claves.  Se caracterizan por tener ideas para desarrollar mejores productos Se caracterizan por ser altamente competitivos y disfrutan de la tecnología punta, sobre todo	Empresario constructor de equipos Inventor o investigador Miembros de un grupo Innovador creativo
en una realidad con gran demanda comercial.  Seleccione una:  Verdadero  Falso  Pregunta 5  Finalizado Se puntúa 1.00 sobre 1.00  Identifica la definición de estos tipos de Empresarios  Inician por su cuenta. Luego crecen y fundan empresas mayores.  Son aquellos que se encierran en sus lugares de trabajo en busca de nuevos productos que comercializar.  Estos empresarios prefieren el apoyo del resto de socios de la compañía. Suelen ser menos autónomos que los socios claves.  Se caracterizan por tener ideas para desarrollar mejores productos	Empresario constructor de equipos Inventor o investigador Miembros de un grupo

Ser asertivo es mostrarse seguro de sí mismo y hacérselo ver al resto.  Seleccione una:  Verdadero Falso  Pregunta 7  Finalizado Se puntúa 1.00 sobre 1.00  Une los conceptos con su definicion	
Finalizado Se puntúa 1.00 sobre 1.00  Ser asertivo es mostrarse seguro de sí mismo y hacérselo ver al resto.  Seleccione una:  Verdadero Falso  Pregunta 7  Finalizado Se puntúa 1.00 sobre 1.00  Une los conceptos con su definicion	
Seleccione una:  Verdadero Falso  Pregunta 7  Finalizado Se puntúa 1.00 sobre 1.00  Une los conceptos con su definicion	
Ser asertivo es mostrarse seguro de sí mismo y hacérselo ver al resto.  Seleccione una:  Verdadero Falso  Pregunta 7  Finalizado Se puntúa 1.00 sobre 1.00  Une los conceptos con su definicion	
Seleccione una:  Verdadero Falso  Pregunta 7  Finalizado Se puntúa 1.00 sobre 1.00  Une los conceptos con su definicion	
● Verdadero ● Falso  Pregunta 7 Finalizado Se puntúa 1.00 sobre 1.00  Une los conceptos con su definicion	
Pregunta <b>7</b> Finalizado Se puntúa 1.00 sobre 1.00  Une los conceptos con su definicion	
Pregunta <b>7</b> Finalizado Se puntúa 1.00 sobre 1.00  Une los conceptos con su definicion	
Pregunta <b>7</b> Finalizado Se puntúa 1.00 sobre 1.00  Une los conceptos con su definicion	
Finalizado Se puntúa 1.00 sobre 1.00  Une los conceptos con su definicion	
Se puntúa 1.00 sobre 1.00  Une los conceptos con su definicion	
Une los conceptos con su definicion	
Proceso de la innovación	
Idea, con	cepto, solución y mercado:
Persona o personas capaces de percibir, organizar, gestionar y asumir el riesgo que demanda	
una oportunidad de negocio y la puesta en marcha de un proyecto empresarial, creando un	
valor agregado, económico y social para él y su entorno.	rio:
Es una persona con capacidad de innovar, entendida esta como la capacidad de generar	
bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva.	edor:
Pregunta <b>8</b>	
Finalizado	
Se puntúa 1.00 sobre 1.00	

regunta <b>9</b>	
inalizado	
e puntúa 0.00 sobre 1.00	
_ , , , , , , , , , , , , , , , , , , ,	
Es el servicio o producto que se quiere ofrecer, la forma en que se consegu	ilran los clientes y como se espera recibir ganancias de esta.
a. Mercado	
b. Los Emprendedores	
Los Emprendedores	
○ c.	
Espiritu Emprendedor	
○ d.	
Idaa da Nagaria	
Idea de Negocio	
regunta 10	
inalizado	
e puntúa 1.00 sobre 1.00	
Une cada concepto con su definición correcta	
Formas de detectar una oportunidad de negocio.	Indentificar complicaciones, adaptarse a los cambios
	Indentificar complicaciones, adaptarse a los cambios
Formas de detectar una oportunidad de negocio.  Se caracterizan por tener ideas para desarrollar mejores productos.	Indentificar complicaciones, adaptarse a los cambios  Empresario Innovador Creativo
Se caracterizan por tener ideas para desarrollar mejores productos.	
Se caracterizan por tener ideas para desarrollar mejores productos.  Es aquella persona que se encarga de la dirección y gestión de una	Empresario Innovador Creativo
Se caracterizan por tener ideas para desarrollar mejores productos.	

Ir a...

Presentación del Modulo 2-Tercera parte