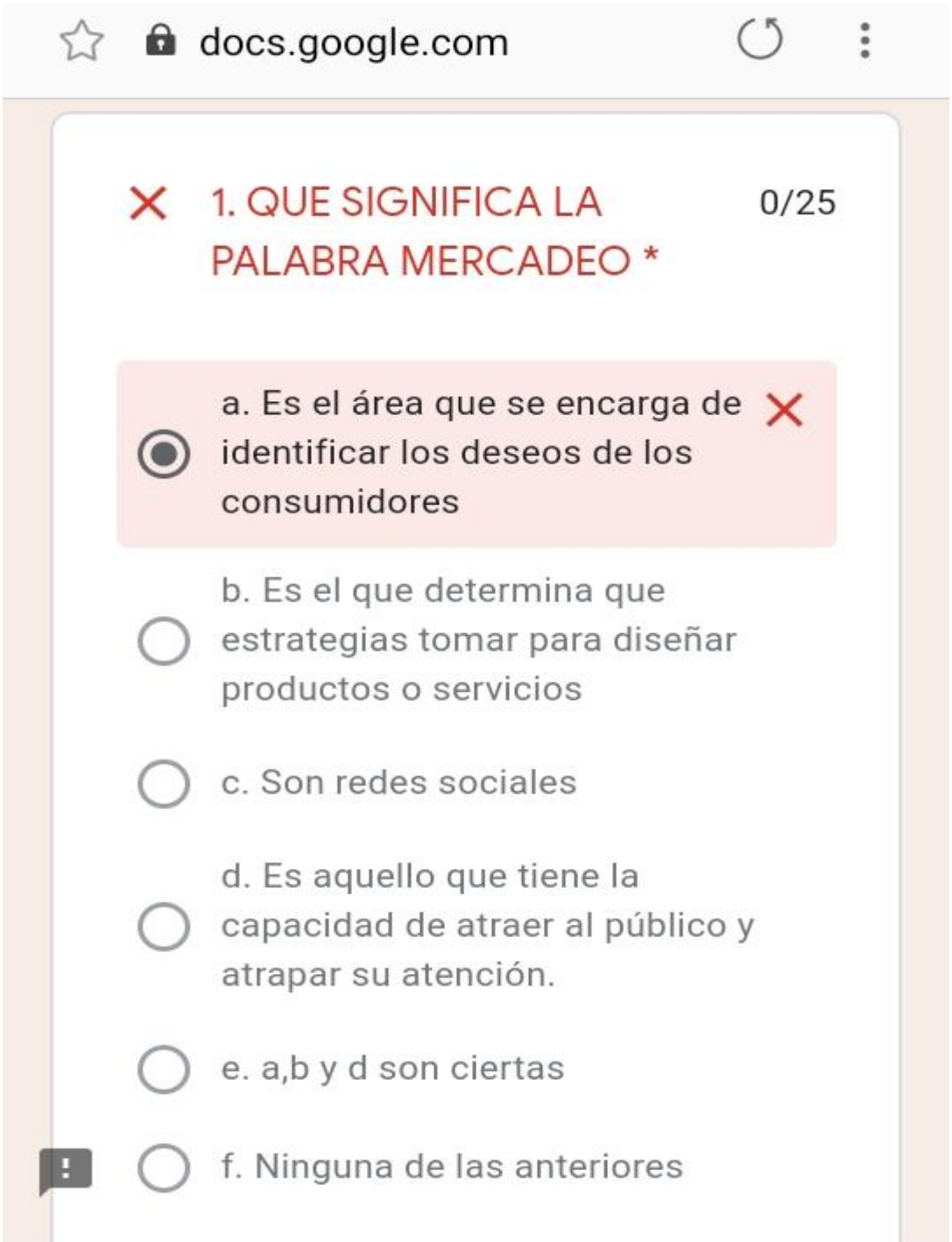
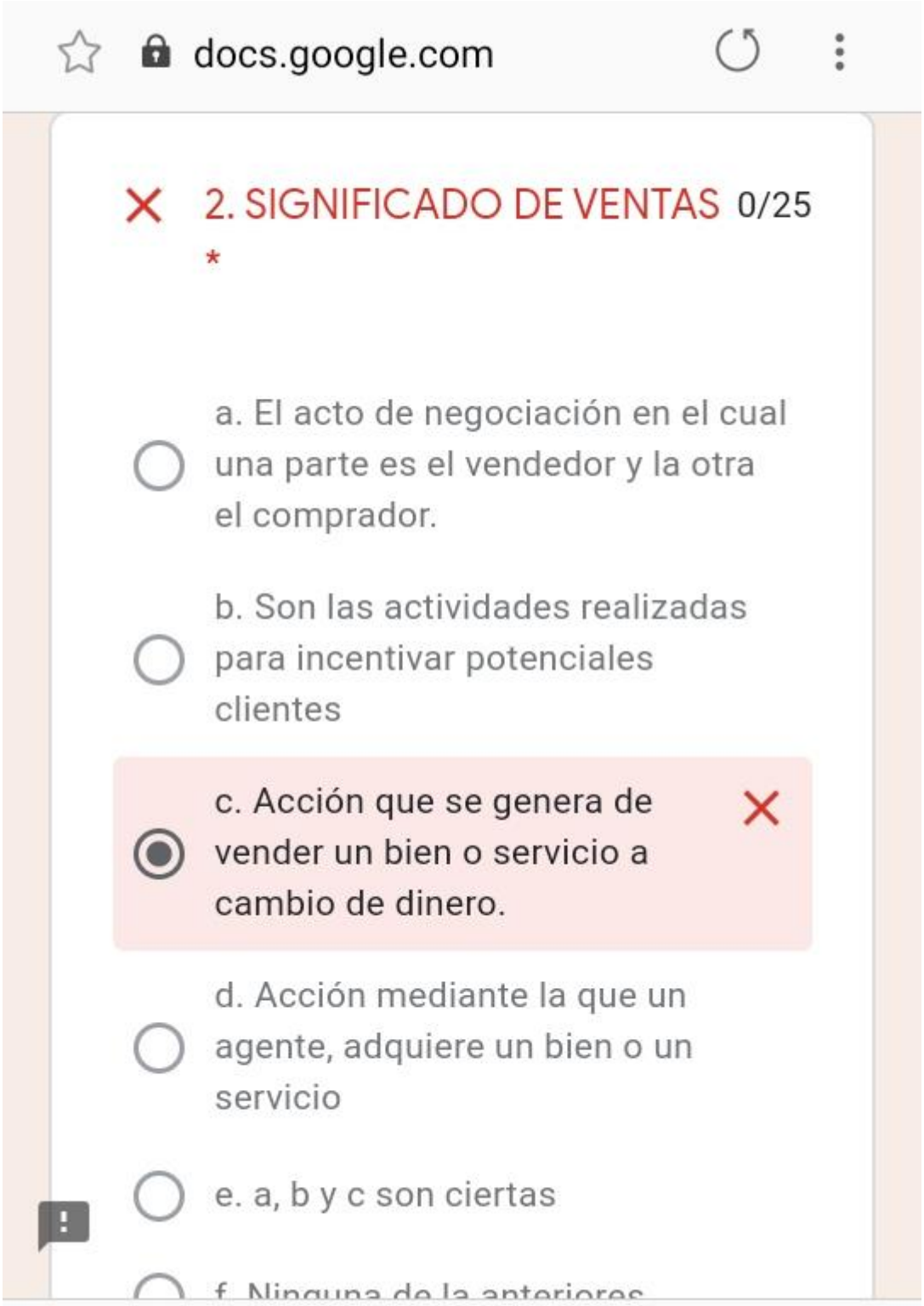
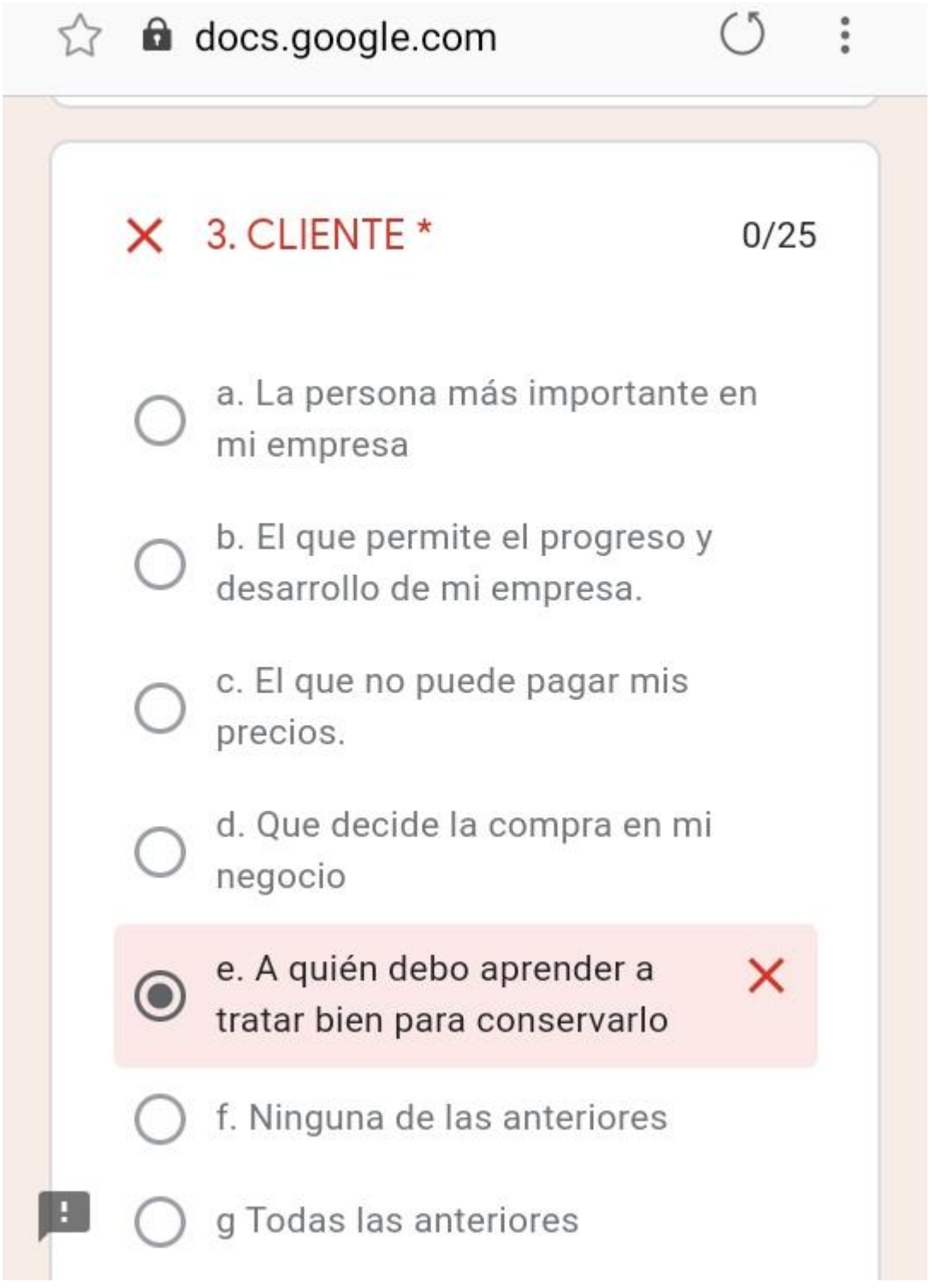

docs.google.com
NUMERO DE IDENTIFICACION *
26367436
CORREO *
Yanisahinestroza@gmail.com
CELULAR *
3013573795
INSTRUCTOR: ADELMIS ARIZA


docs.google.com
1. QUE SIGNIFICA LA PALABRA MERCADEO *
0/25
a. Es el área que se encarga de identificar los deseos de los consumidores
b. Es el que determina que estrategias tomar para diseñar productos o servicios
c. Son redes sociales
d. Es aquello que tiene la capacidad de atraer al público y atrapar su atención.
e. a,b y d son ciertas
f. Ninguna de las anteriores


docs.google.com
2. SIGNIFICADO DE VENTAS 0/25
*
a. El acto de negociación en el cual una parte es el vendedor y la otra el comprador.
b. Son las actividades realizadas para incentivar potenciales clientes
c. Acción que se genera de vender un bien o servicio a cambio de dinero.
d. Acción mediante la que un agente, adquiere un bien o un servicio
e. a, b y c son ciertas


docs.google.com
3. CLIENTE *
0/25
a. La persona más importante en mi empresa
b. El que permite el progreso y desarrollo de mi empresa.
c. El que no puede pagar mis precios.
d. Que decide la compra en mi negocio
e. A quién debo aprender a tratar bien para conservarlo
f. Ninguna de las anteriores
g Todas las anteriores

docs.google.com

4. QUE SON HABITOS DE COMPRA * 0/25

- (●) a. Preferencias en tener lo que el consumidor necesita ✗
- ( ) b. Buena atención, amabilidad y respeto por el Cliente
- ( ) c. Decidir en la forma que el cliente quiere comprar
- ( ) d. Facilidad de conseguir gran variedad de productos en el mismo lugar
- ( ) e. Rapidez
- ( ) f. a, b, d y e son ciertas
- ( ) g. Ninguna de las anteriores