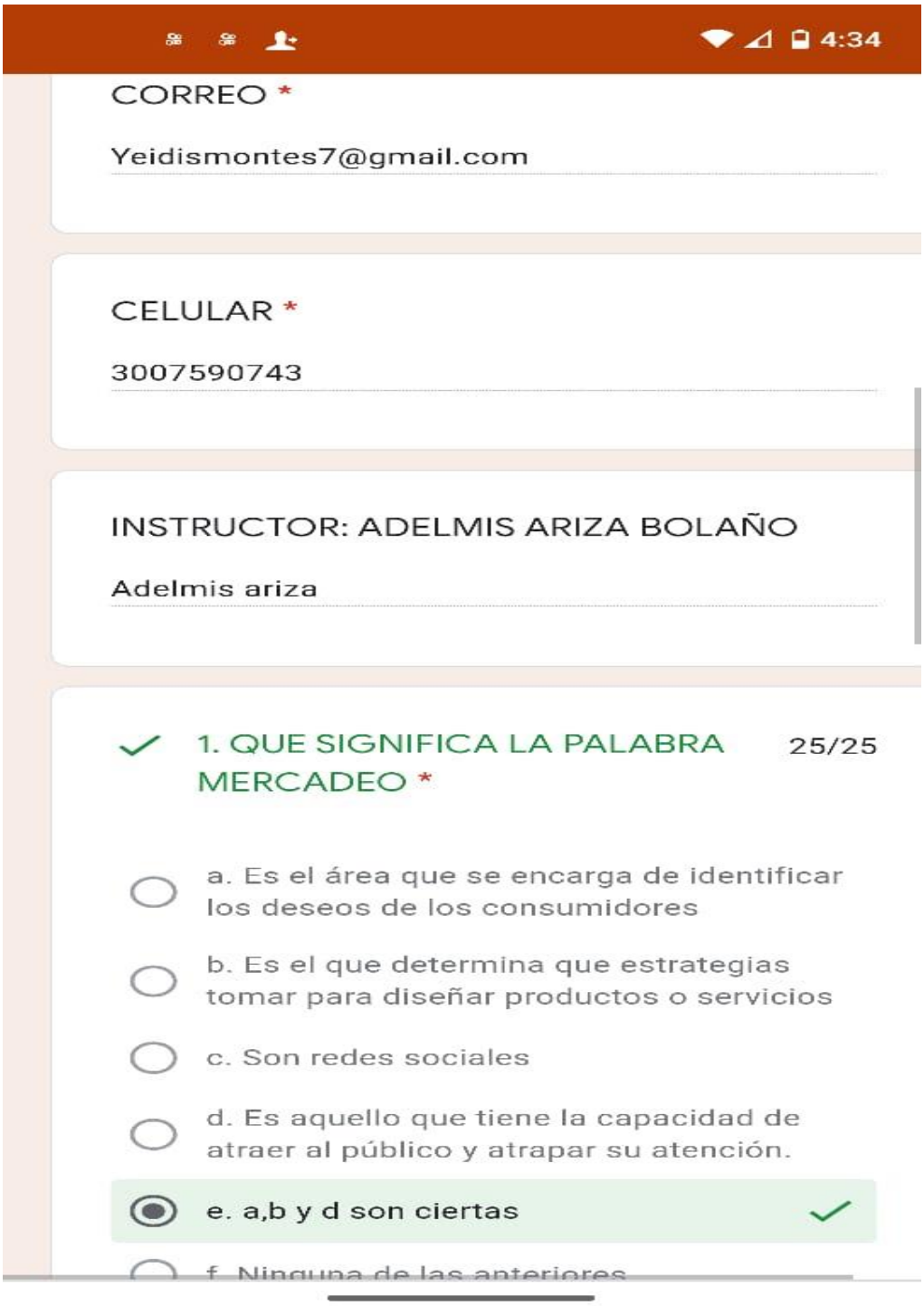
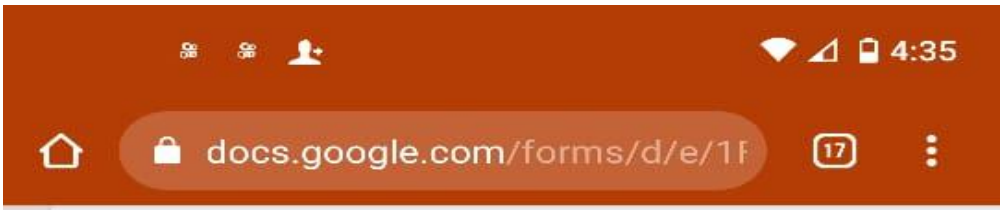

4:33
PRETEST: DE MERCADEO Y VENTAS
Total de puntos 50/100
FECHA *
05 /07/ 21
PROGRAMA DE FORMACION: MERCADEO Y VENTAS
Mercadeo y ventas
NOMBRE DEL APRENDIZ *
Yeidis montes
NUMERO DE IDENTIFICACION *
1006853929


4:34
CORREO *
Yeidismontes7@gmail.com
CELULAR *
3007590743
INSTRUCTOR: ADELMIS ARIZA BOLAÑO
Adelmis ariza
1. QUE SIGNIFICA LA PALABRA MERCADEO *
25/25
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

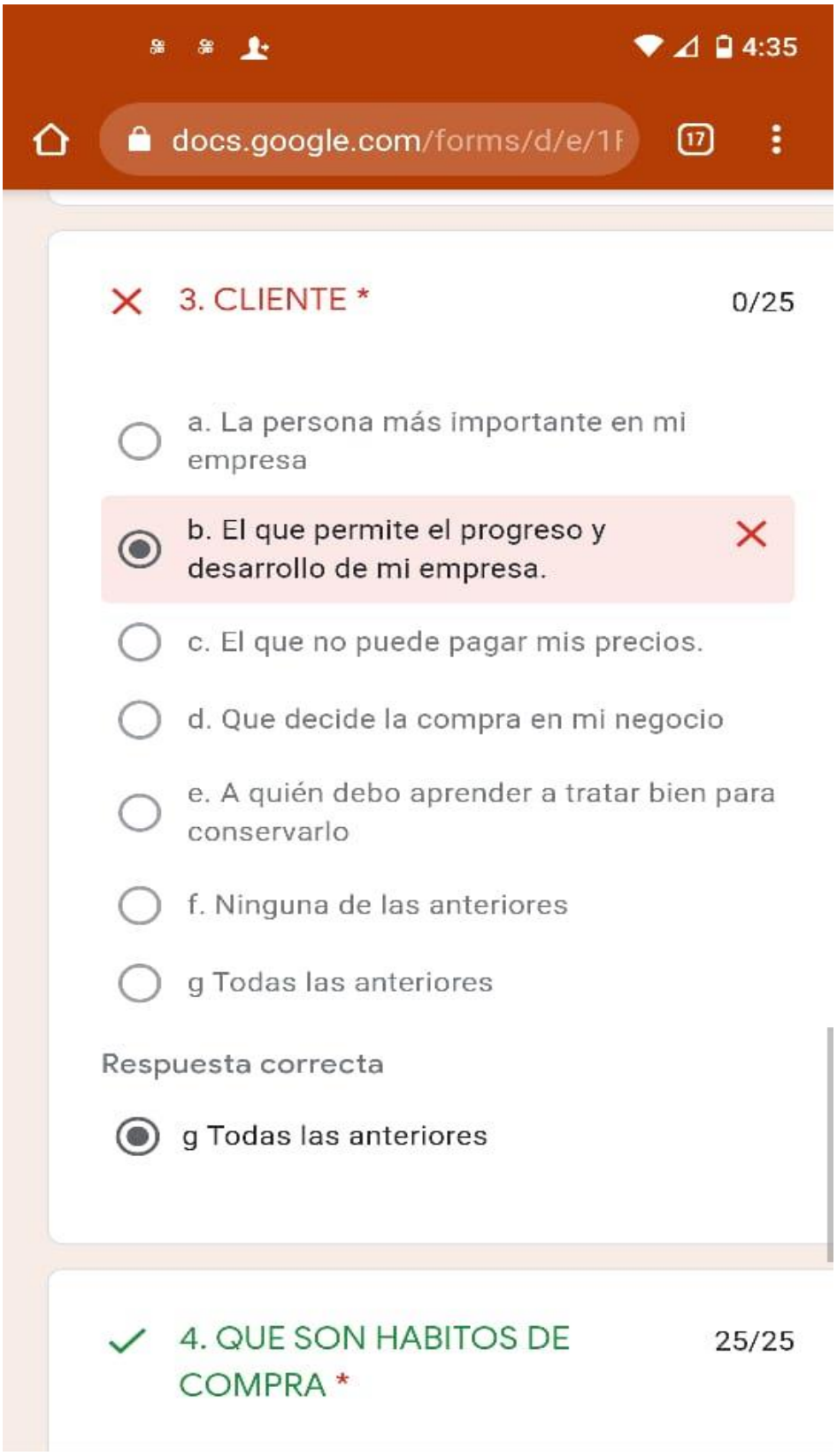


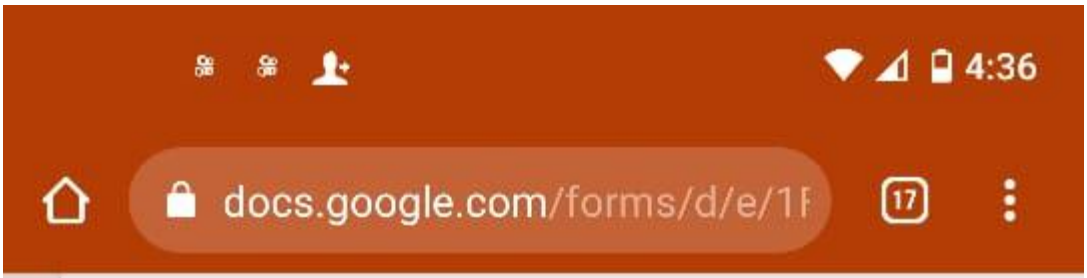
✕ 2. SIGNIFICADO DE VENTAS * 0/25

- 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
- f. Ninguna de la anteriores
- g. Todas las anteriores

Respuesta correcta

- e. a, b y c son ciertas


4:35
docs.google.com/forms/d/e/1F
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
Respuesta correcta
g Todas las anteriores
4. QUE SON HABITOS DE COMPRA *
25/25



✓ 4. QUE SON HABITOS DE COMPRA * 25/25

- 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
- h. Todas las anteriores