PRETEST: ESTUDIOS DEL EMPRENDIMIENTO

*Obligatorio

1. PROGRAMA DE FORMACION:

2. Nombre del Aprendiz *

3. Numero de identificación *

4. CORREO *

5. CELULAR *

6. Instructor: :

7. 1. Qué signlfica la palabra Emprender * 25 puntos

Marca solo un óvalo.

- a. Acometer una idea
- b. Iniciar un proceso
- c. Comenzar un sueño
- d. Hacer que la ideas sucedan
- e. a, b y d son verdaderas
- f. Todas son ciertas

8. Cual es el significado de la palabra Emprendedor? * 25 puntos

Marca solo un óvalo.

- a. Es la persona que esta en la capacidad de enfrentar con resolución, acciones difíciles
- b. es la capacidad de una persona de hacer varios esfuerzos para alcanzar una meta o logros
- c. Es aquella persona que de forma individual o colectiva fija objetivos y toma decisiones estratégicas

9. 3. Por qué se debe emprender? * 25 puntos

Marca solo un óvalo.

- a. Cumplir sueños
- b. Tener un jefe
- c. Ser independiente
- d. Mejorar tu calidad de vida
- e. a, c y d, son ciertas
- f. todas las anteriores

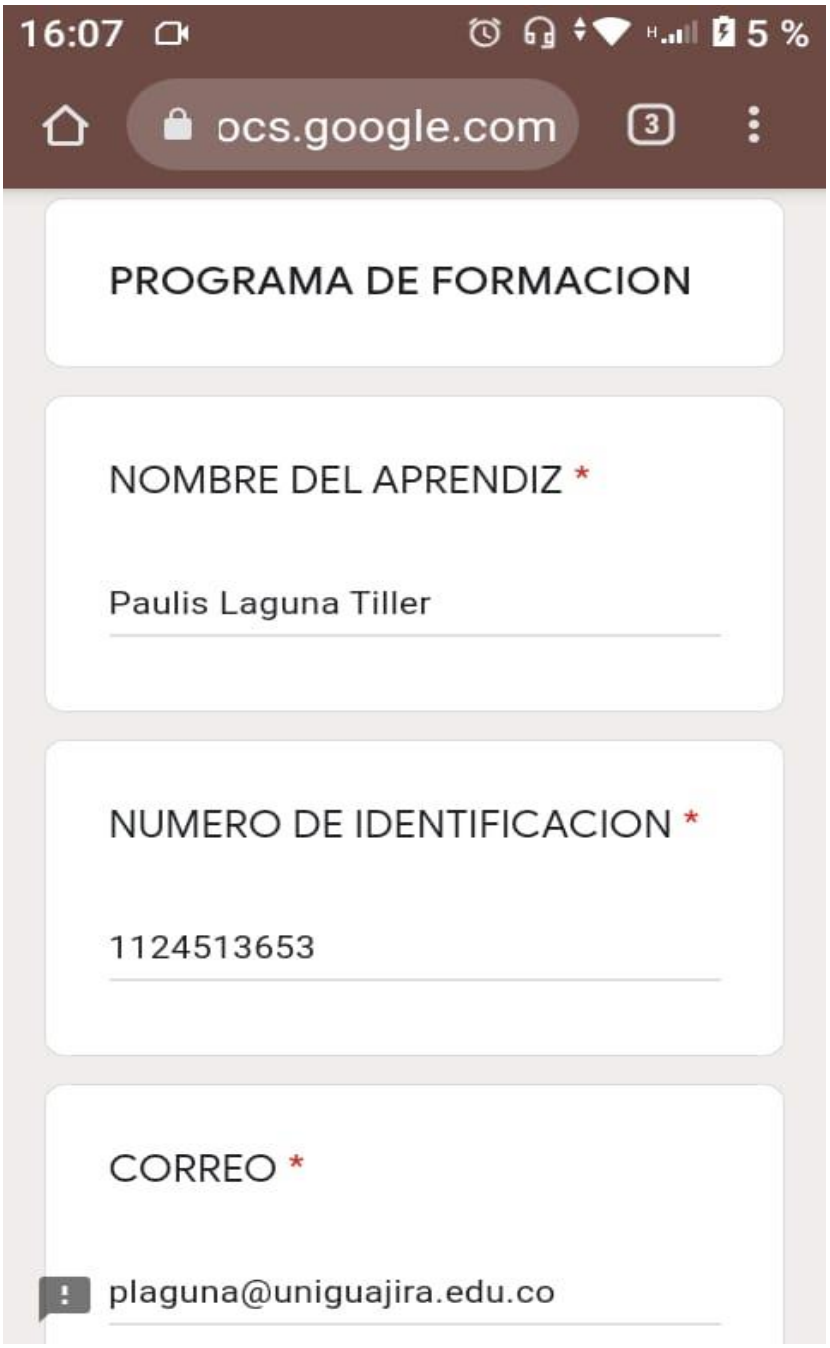
10. 4. Con cuales características del emprendedor te identificas? * 25 puntos

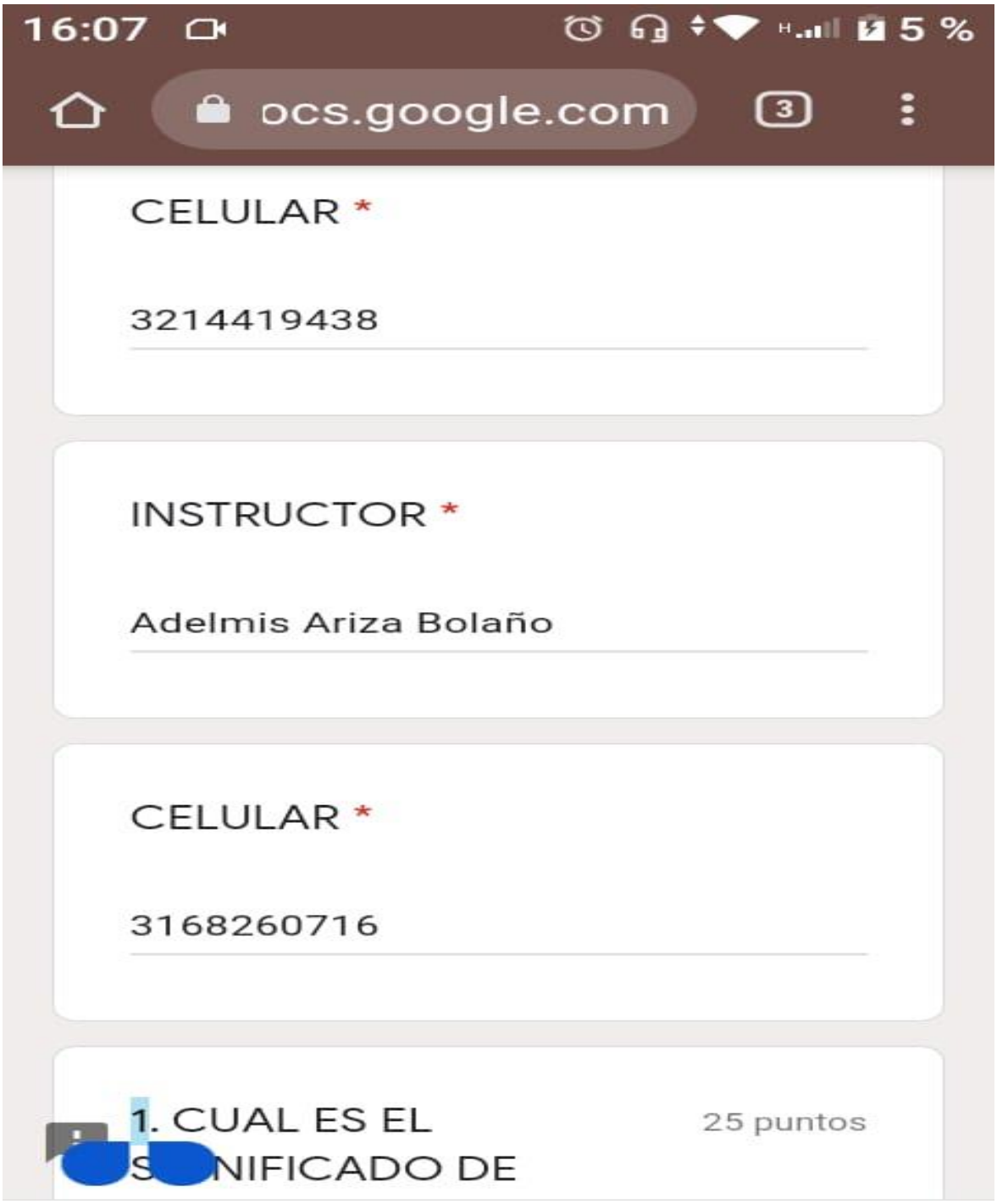
Marca solo un óvalo.

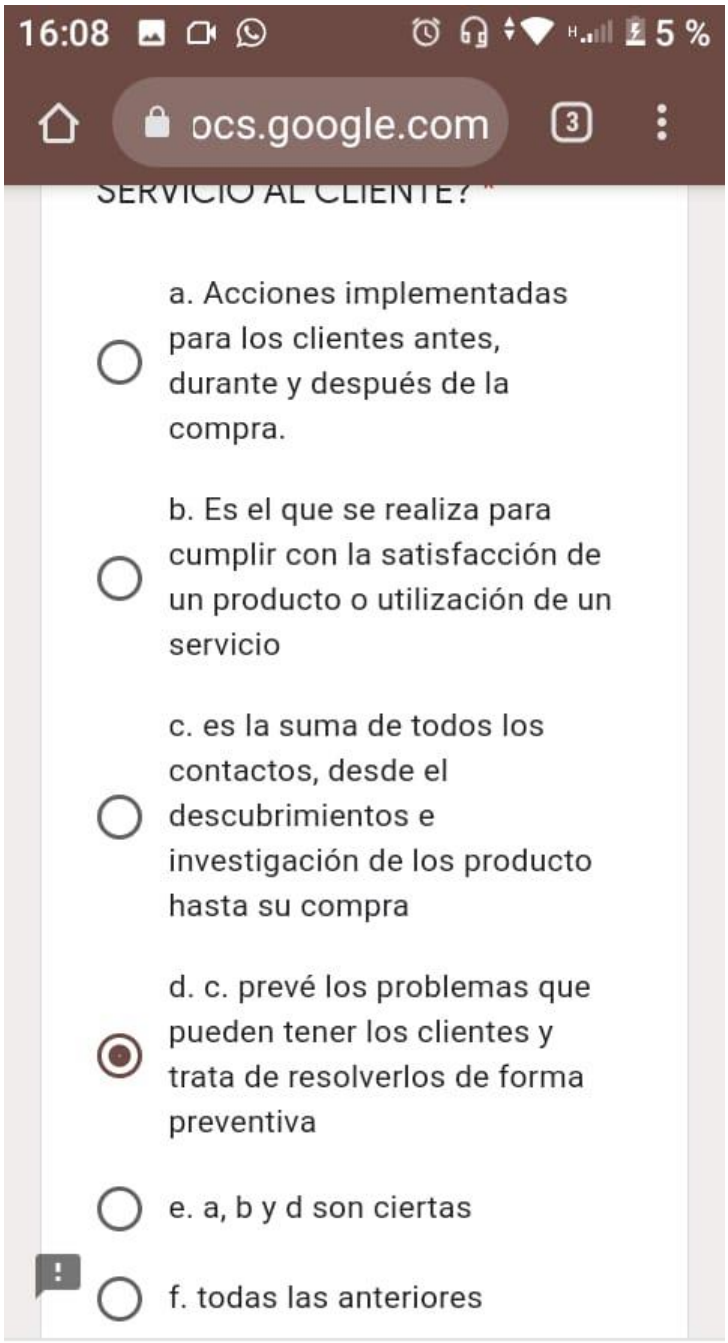
- a. Responsabilidad
- b. Positivo
- C. Pasion
- d.. Perseverancia
- e Confianza
- f Todas las anteriores

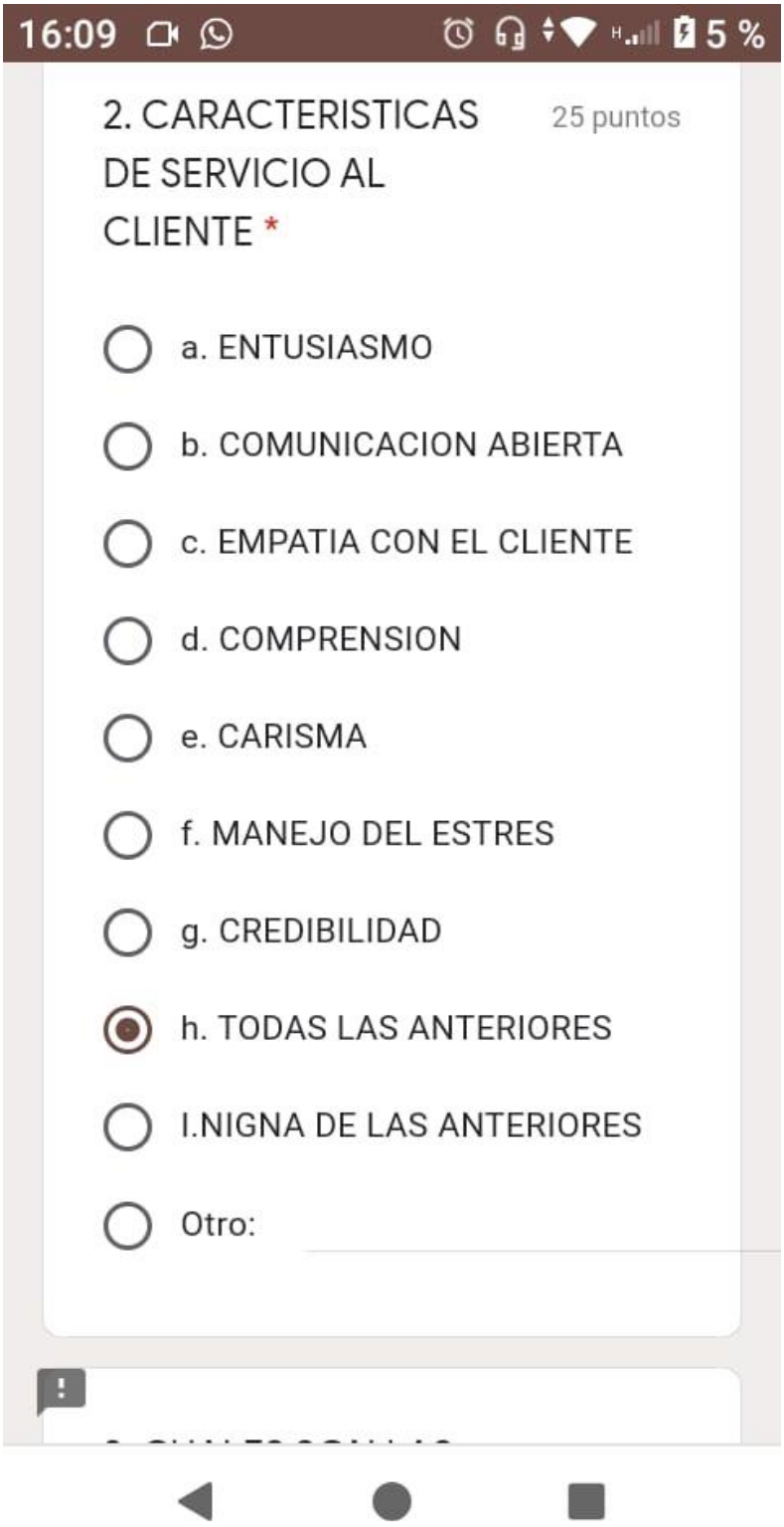
Google no creó ni aprobó este contenido.

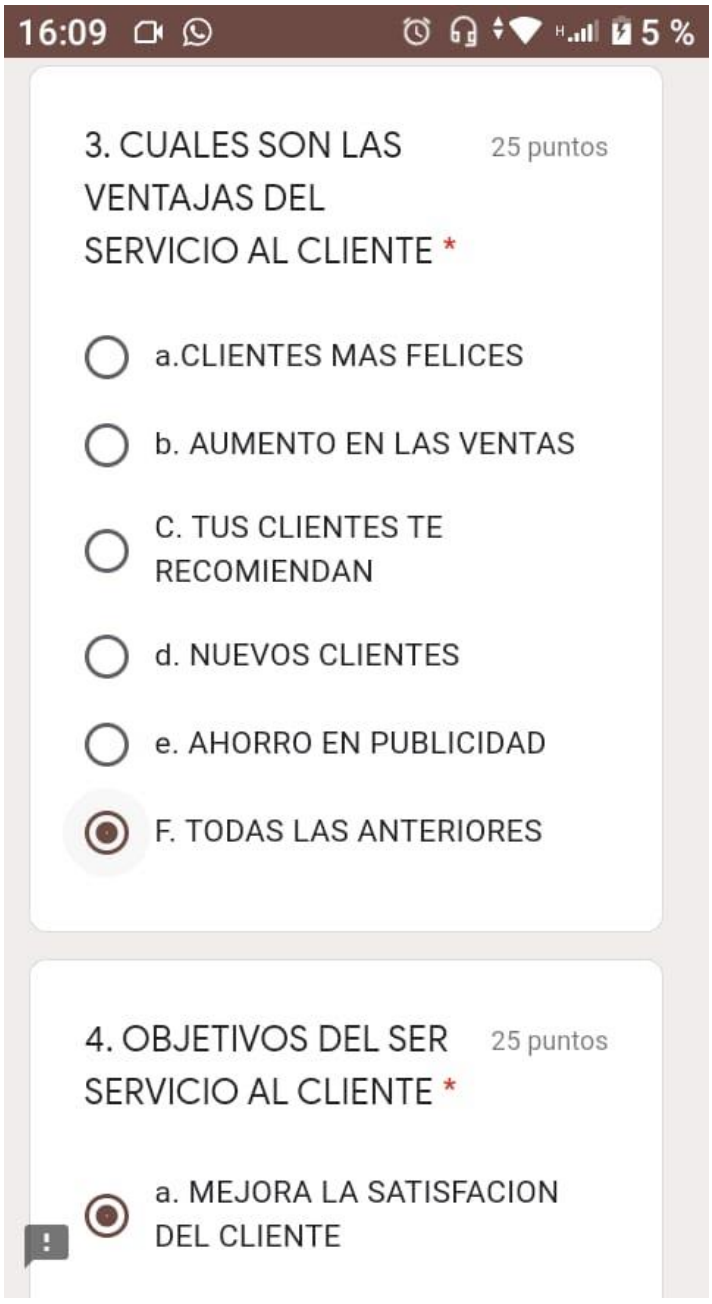
Google Formularios


16:07
5 %
ocs.google.com
3
PROGRAMA DE FORMACION
NOMBRE DEL APRENDIZ *
Paulis Laguna Tiller
NUMERO DE IDENTIFICACION *
1124513653
CORREO *
plaguna@uniguajira.edu.co


16:07
5 %
ocs.google.com
3
CELULAR *
3214419438
INSTRUCTOR *
Adelmis Ariza Bolaño
CELULAR *
3168260716
1. CUAL ES EL
S NIFICADO DE
25 puntos


16:08
5 %
ocs.google.com
3
SERVICIO AL CLIENTE? *
a. Acciones implementadas para los clientes antes, durante y después de la compra.
b. Es el que se realiza para cumplir con la satisfacción de un producto o utilización de un servicio
c. es la suma de todos los contactos, desde el descubrimientos e investigación de los producto hasta su compra
d. c. prevé los problemas que pueden tener los clientes y trata de resolverlos de forma preventiva
e. a, b y d son ciertas
f. todas las anteriores


16:09
5 %
2. CARACTERISTICAS DE SERVICIO AL CLIENTE *
25 puntos
a. ENTUSIASMO
b. COMUNICACION ABIERTA
c. EMPATIA CON EL CLIENTE
d. COMPRENSION
e. CARISMA
f. MANEJO DEL ESTRES
g. CREDIBILIDAD
h. TODAS LAS ANTERIORES
I.NIGNA DE LAS ANTERIORES
Otro:


16:09
5 %
3. CUALES SON LAS VENTAJAS DEL SERVICIO AL CLIENTE *
25 puntos
a.CLIENTES MAS FELICES
b. AUMENTO EN LAS VENTAS
C. TUS CLIENTES TE RECOMIENDAN
d. NUEVOS CLIENTES
e. AHORRO EN PUBLICIDAD
F. TODAS LAS ANTERIORES
4. OBJETIVOS DEL SER SERVICIO AL CLIENTE *
25 puntos
a. MEJORA LA SATISFACION DEL CLIENTE



PRETEST: SERVICIO AL CLIENTE

Puntos totales 75/100

PROGRAMA DE FORMACION

NOMBRE DEL APRENDIZ *

jaider montero bolivar

NUMERO DE IDENTIFICACION *

1006615058

CORREO *

jaideramontero@uniguajira.edu.co

CELULAR *

3022324421

CORREO *

jaideramontero@uniguajira.edu.co

CELULAR *

3022324421

INSTRUCTOR *

Adelmis Ariza bolaño

CELULAR *

3168260716

✓ 1. CUAL ES EL SIGNIFICADO DE SERVICIO AL CLIENTE? * 25/25

- a. Acciones implementadas para los clientes antes, durante y después de la compra.
- b. Es el que se realiza para cumplir con la satisfacción de un producto o utilización de un servicio
- c. es la suma de todos los contactos, desde el descubrimientos e investigación de los producto hasta su compra

1. CUAL ES EL SIGNIFICADO DE SERVICIO AL CLIENTE? * 25 puntos

- ○ a. Acciones implementadas para los clientes antes, durante y después de la compra.
- ○ b. Es el que se realiza para cumplir con la satisfacción de un producto o utilización de un servicio
- ○ c. es la suma de todos los contactos, desde el descubrimientos e investigación de los producto hasta su compra
- ○ d. c. prevé los problemas que pueden tener los clientes y trata de resolverlos de forma preventiva
- ◉ e. a, b y d son ciertas
- ○ f. todas las anteriores

2. CARACTERISTICAS DE SERVICIO AL CLIENTE * 25 puntos

- ○ a. ENTUSIASMO
- ○ b. COMUNICACION ABIERTA
- ○ c. EMPATIA CON EL CLIENTE
- ○ d. COMPRENSION
- ○ e. CARISMA
- ○ f. MANEJO DEL ESTRES
- ○ g. CREDIBILIDAD
- ◉ h. TODAS LAS ANTERIORES