NOMBRES: **FECHA:**

COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS. RESULTADOS DE APRENDIZAJE: RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO

a. Basada en su experiencia de cliente en un supermercado de la región responda las siguientes preguntas:
   - ¿Cuál es la estructura del surtido? Especifique cada uno de los niveles.
   - Dibuje como se encuentran divididas las secciones que productos se encuentran en cada gondolola o mueble
   - ¿Cuáles son los objetivos de esta clasificación de surtido? ¿Cree Ud. que son importantes para los clientes, por qué?

i.

b. Escriba (V) verdadero o (F) falso, según corresponda a las siguientes preguntas.
   i. ___Los códigos de barras facilitan a las empresas la identificación del producto.
   ii. _La selección y presentación del surtido facilitan la compra del cliente.
   iii. _La percepción es la interpretación y capacidad de recibir de los sentidos las imágenes y sensaciones externas.

iv. _____La técnica que gestiona la posición de los productos en los lineales con el objeto de que sean expuestos con orden y buen gusto se le llama facing.

c. ¿Cuáles son las importancias y las ventajas de los códigos de barras?