INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN
CUESTIONARIO

1. DATOS GENERALES

Programa de Formación:	Técnico en asesoría comercial
Proyecto Formativo:	Desarrollo de las estrategias Comerciales para productos y servicios de las MiPymes y /o unidades productivas en el departamento de Boyacá
Competencia	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
Fase del Proyecto:	Análisis
Actividad de Aprendizaje:	Identificar segmentos de mercado teniendo en cuenta requerimientos de la organización Reconocer las variables del marketing mix según productos y servicios ofertados por la organización Reconocer elementos de la cultura emprendedora para nuevas ideas de Negocio Caracterizar clientes potenciales teniendo en cuenta el segmento de mercado.
Evidencia de Conocimiento:	Respuesta a preguntas sobre caracterización de clientes
Criterios de Evaluación: · Elabora segmentación de clientes de acuerdo con producto o servicio ofertado · Recopila información en bases de datos de acuerdo con el método seleccionado · Identifica prospectos de clientes según criterios de segmentación · Selecciona clientes de la organización teniendo en cuenta herramientas de análisis · Evalúa el proceso de prospección de clientes de acuerdo con técnicas de evaluación · Propone acciones de mejora a la prospección de clientes de acuerdo con objetivos organizacionales	
Duración de la evaluación: 2 horas	
Regional: Boyacá **Centro de formación: Centro de gestión Administrativa y Fortalecimiento Empresarial** **No. De Ficha: 3436370** **Nombre del Instructor: NIDIA ROCIO ALVAREZ** **Nombre del Aprendiz en formación: _____**	

2. INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO

Estimado Aprendiz: Le sugiero tener presente la información contenida en este Instrumento de Evaluación, el cual ha sido realizado para **recoger verificar y valorar** sus conocimientos. Lea cuidadosamente cada una de las preguntas y responda de manera clara, concisa, precisa y preséntelas a su Facilitador. Usted debe:

- Analizar tranquilamente cada pregunta
- Diligencie los datos en tinta negra
- Solicitar explicación sobre aquellas palabras o expresiones que le generen dudas.
- Valoración: Esta prueba se considera aprobada si contesta acertadamente las preguntas planteadas

2. FORMULACION DE PREGUNTAS

1. Encierre en un círculo la respuesta correcta

- **La prospección consiste en:**
  a. Contactar los clientes que tiene la empresa

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN
CUESTIONARIO

b. Búsqueda de clientes potenciales
c. Listar los clientes actuales
d. Seleccionar los clientes de la base de datos

- **La segmentación del mercado le sirve a la empresa para:**
  a. Saber a quién dirigir el proceso de venta
  b. Establecer criterios para seleccionar proveedores
  c. Clasificar los clientes existentes
  d. Contactar clientes de forma indiferenciada
- **Una de las fuentes de información para prospectar es:**
  a. La base de datos actual
  b. El directorio telefónico
  c. El listado de proveedores
  d. Listado de cuentas por cobrar

2. Señale Falso (F) o Verdadero (V) en cada una de las siguientes afirmaciones.

1. El siguiente paso después de la prospección es: Calificar a los candidatos en función a su potencial de compra F____V____
2. Las referencias de los clientes actuales son una fuente de información F_____V_____
3. Se debe establecer un criterio de evaluación para seleccionar a los clientes F_____V_____
4. Se puede desarrollar la actividad de ventas sin un proceso previo F_____V_____

3. Ubique la letra que relacione la columna A con la B

A **B**

GRUPO PEQUEÑO DE CLIENTES		**A. CARACTERIZACION**
PERFIL DEL CLIENTE		**B. NICHO DE MERCADO**
INFORMACION DE CLIENTES		**C. BASE DE DATOS**
PROCESAMIENTO DE LA INFORMACION		**D. ANALISIS DE DATOS**
SEGMENTACION		**E. IDENTIFICACION DEL CLIENTE**

4. Análisis de casos

1. A usted lo han contratado para hacer parte de un equipo de asesoría comercial en una empresa vendedora de vehículos, escriba 5 criterios para identificar los clientes potenciales de acuerdo a la gama de producto.

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN
CUESTIONARIO

1. “Mientras tenga más elementos que generen confianza en los clientes potenciales, mayor posibilidad tendrá de cerrar con éxito una venta”, esta es una de las diferentes formas de prospectar clientes, realice un análisis de esta afirmación.

2. Uno de los siguientes aspectos es fundamental a la hora de prospectar clientes, señálelo:
- El producto_____
- El informe de nomina_____
- La norma de salud e higiene en el trabajo_____
- El listado de personal_____

3. Señale los aspectos que correspondan a prospectar clientes:
- Periódicos_____
- Referidos_____
- Revistas_____
- Directorios telefónicos _____

4. Cuál de los siguientes aspectos no corresponde a segmentación para prospectos
- Edad _____
- Sexo _____
- Estrato ____
- Ingreso ____
- Inclinación política ____

5. Señale los aspectos que corresponden a la mezcla de mercadeo:
- Precio _____
- Plaza ____
- Proveedor ____
- Socios ____
- Promoción ___
- Producto _____

6. En la siguiente definición de mezcla de mercadeo hay una palabra que no concuerda con la misma, señálela:

“Conjunto de herramientas tácticas controlables de ventas que la empresa combina para producir una respuesta deseada en el mercado meta”

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN
CUESTIONARIO

7. Si el cliente que usted va a prospectar es una persona adulta, laboralmente activa, con ingresos altos, profesional, de zona climática templada, aficionado al deporte, de los siguientes factores, seleccione los que considera se adaptan al segmento:

- Edad ___
- Sexo ____
- Profesión ____
- Deporte _____
- Clima _____
- Ingreso_____
- Tipo de lectura _____

4. EVALUACIÓN:

Observaciones: _____
Recomendaciones: _____
Juicio de Valor: _____
Observaciones del Evaluador: _____

Ciudad y Fecha:	Instructor: _____ Aprendiz: _____

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN- CUESTIONARIO

Datos generales:
Regional Boyacá- Centro de Gestión Administrativa y Fortalecimiento Empresarial
Programa de formación: Técnico en operaciones comerciales en retail
Proyecto formativo: Fortalecimiento de las operaciones comerciales en mipymes del sector retail en el departamento de boyacá.
Competencia: Surtir productos
RAP: RA1. organizar inventarios de acuerdo con los protocolos del punto de venta.
Fase: Análisis
Actividad de aprendizaje: desarrollar propuesta de buenas prácticas operativas y comerciales de acuerdo con requerimientos del punto de venta, Identificar los tipos de empaque, envase y embalaje de los productos
según políticas de la empresa.
Reconocer elementos de la cultura emprendedora para nuevas ideas de negocio.

Nombre del aprendiz_____ grupo:_____

Nombre del instructor: _____

1 Defina los siguientes conceptos: empaque, envase, embalaje, inventario y de un ejemplo de cada uno de ellos.
2. las funciones del envase son:
3. identifique los tipos de riesgos que puede tener una carga al ser transportada desde la fabrica o lugar de bodegaje hasta su destino final.
4 . mencione que tipos de materiales se utilizan en la elaboración de envases, especifique sus caracteristicas y beneficios.

5. mencione 3 metodos de clasificación de inventarios y explique brevemente en que consite cada uno.
6. Resolver el siguiente ejercicio: La empresa "Muebles don Miguel S.A.S." se dedica a la fabricación y venta de sillas ergonómicas. A continuación, se presentan las transacciones de inventario de su referencia "Silla Ergo Confort" durante el mes de marzo de 2025:

Movimientos de Inventario - Silla Ergo Confort (marzo 2025)

- Marzo 01: Inventario inicial: 50 unidades a $120.000 c/u.
- Marzo 05: Compra: 80 unidades a $125.000 c/u.
- Marzo 12: Venta: 100 unidades.
- Marzo 18: Compra: 70 unidades a $130.000 c/u.

- Marzo 25: Venta: 90 unidades.
- Marzo 30: Devolución de un cliente de la venta del 25 de marzo: 5 unidades (se asume que estas unidades se reincorporan al inventario al costo de la venta correspondiente).Se pide:

1. Elaborar tarjeta de Kardex o control de inventario utilizando el método PEPS.
2. Determinar el costo de la mercancía vendida para el mes de marzo.
3. Calcular el valor del inventario final al 31 de marzo de 2025.

<table>
<tr><td colspan="2">EVALUACIÓN</td></tr>
<tr><td colspan="2">Juicio de Valor: Aprobó_____ No aprobó_____</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Ciudad y Fecha:</td><td>Firma instructor: _____</td></tr>
<tr><td>Firma Aprendiz: _____</td></tr>
</table>