SENA	**Servicio Nacional de Aprendizaje "SENA"** **Centro Industrial y de Energías Alternativas** **Regional Guajira**

Actividad escrita

Programa de Formación:	MERCADEO Y VENTAS	**Código:**	**63210007 V1**
Competencia asociada:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.		
Resultado (s) de aprendizaje a evaluar:	UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA.		
TIPO DE EVIDENCIA A EVALUAR	Conocimientos previos		
Instrucciones de la prueba:	Estimado aprendiz: Este cuestionario ha sido elaborado con el fin de recoger evidencias, relacionadas con sus conocimientos previos. El tiempo estimado para su elaboración es de 1 hora Usted debe: ✓ Leer las instrucciones antes de desarrollar la actividad. ✓ Utilizar lapicero de tinta negra, letra clara y legible ✓ Diligenciar los datos personales y de identificación. ✓ Responder todas las preguntas. ✓ Realizar la actividad en presencia en presencia del instructor		

Nombre del aprendiz:	LEONOR REDONDO PUERTA	**Fecha**:	12/04/2021
Identificación:	C.C. X T.I _____ **40926819**	**Ficha**:	2309133

Teniendo en cuenta el Estudio del Emprendimiento en Colombia de respuesta a los siguientes interrogantes:

1. ¿Qué significa para usted la palabra Mercadeo?
2. ¿Cuál es la diferencia entre Segmentación y Nicho de Mercado?
3. ¿Cuáles son los Hábitos y Deseos de los consumidores?
4. ¿Porque el Merchadising es una estrategia del Mercadeo? ¿
5. ¿Cuáles son las Tendencias que existen en el Mercado?
6. ¿Cuál es la diferencia entre Mercadeo y Mercado? ¿Porque?

Observaciones:	**Valoración:**	Aprobado: ___x_____ No aprobado**: _____**

Firma del Instructor

_____

Firma del Aprendiz