

	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:	PABLA IZQUIERDO URANGO	Fecha:	12/04/2021
Identificación:	C.C. X T.I ____ 50846380	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: ____	
	<div></div> <div>Firma del Instructor</div> <div>Firma del Aprendiz</div>		