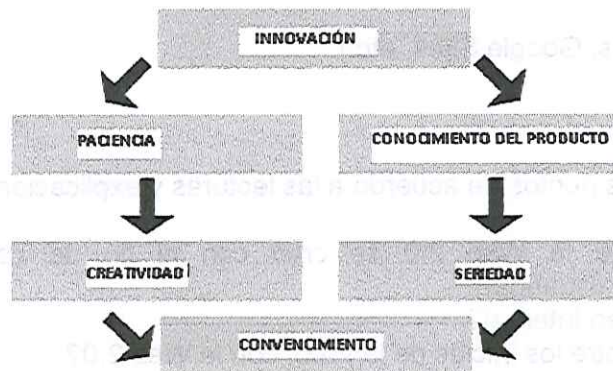




NOMBRE DEL ESTUDIANTE _____ GRUPO _____ GRADO _____

ASIGNATURA: Emprendimiento

1. De acuerdo a las explicaciones y exposiciones en clase, defina el concepto de “Comercialización”
2. ¿A qué se refieren los aspectos que se observan en la imagen?



3. Explique cada uno de los aspectos de la imagen, de acuerdo al concepto de comercialización visto en clase.
4. ¿Por qué el conocimiento del producto y la paciencia son tan importantes en un proceso de comercialización?
5. Teniendo en cuenta los diferentes tipos de clientes que se pueden presentar, cuando se está comercializando un producto, escriba los aspectos que se hacen indispensables.
6. ¿Con qué nombre se le conoce al conjunto de actividades desarrolladas con el fin de facilitar la venta de un producto y/o servicio?
7. ¿Por qué es tan importante el Rol del vendedor, en un proceso de comercialización de un producto o servicio?
8. Prepare la exposición para la comercialización de un producto que ya exista en el mercado. Tenga en cuenta todas las consideraciones y recomendaciones, hechas durante el período, para comercializar un producto.

NOTA: RECUERDE SI TIENE DUDAS, ACLARARLAS CON LA DOCENTE ENCARGADA, PUES DEBE PRESENTAR SUSTENTACIÓN SOBRE LOS TEMAS TRATADOS.