



COLEGIO INTERAMERICANO

Construyendo en Cristo Jesús nuestra Autonomía, Excelencia y Solidaridad

EVALUACION BIMESTRAL EMPRENDIMIENTO GRADO UNDECIMO

1. Se puede definir como un test vocacional:

- A. Una pregunta que indaga un aspecto sobre la persona que lo realiza con el fin de ayudar en qué podría trabajar en el futuro.
- B. Una serie de preguntas que indaga varios aspectos de la persona que lo realiza y que le facilita la comprensión de sus habilidades y capacidades con el fin de ayudar en la elección de una carrera universitaria.
- C. Una serie de dos o tres preguntas que indaga varios aspectos de la persona que lo realiza y que le facilita la comprensión de sus habilidades y capacidades con el fin de ayudar en la elección de una carrera universitaria.
- D. Una serie de preguntas que indaga varios aspectos de la persona que lo realiza y que le dificulta la comprensión de sus habilidades y capacidades con el fin de ayudar en la elección de un trabajo o actividad económica.

2. ¿Cómo está conformado el sistema universitario colombiano?

- A. El Sistema Universitario Colombiano se conforma de Instituciones de Educación Superior - Universidades, las Instituciones Técnicas Profesionales y las Instituciones Universitarias o Escuelas Tecnológicas.
- B. El Sistema Universitario Colombiano se conforma de Instituciones de Educación Superior las Universidades, las Instituciones Técnicas Profesionales y las Escuelas de Ingeniería.
- C. El Sistema Universitario Colombiano se conforma de Las Instituciones Técnicas Profesionales y las Instituciones Universitarias o Escuelas Tecnológicas.
- D. El Sistema Universitario Colombiano se conforma de Las Instituciones de Educación Superior las Universidades, Las escuelas de Enfermería y las Instituciones Universitarias o Escuelas Tecnológicas

3. Tiene poros finos, buena circulación sanguínea, textura aterciopelada suave y lisa, ausencia de impurezas, y no es sensible ni se irrita fácilmente este tipo de piel es:

- A. NORMAL
- B. SECA.
- C. GRASA
- D. MIXTA

4. Las cremas se pueden dividir en dos grupos básicos:

A. Las de farmacia para piel normal o grasa.

B. Las de piel seca y las de piel grasa de la industria.

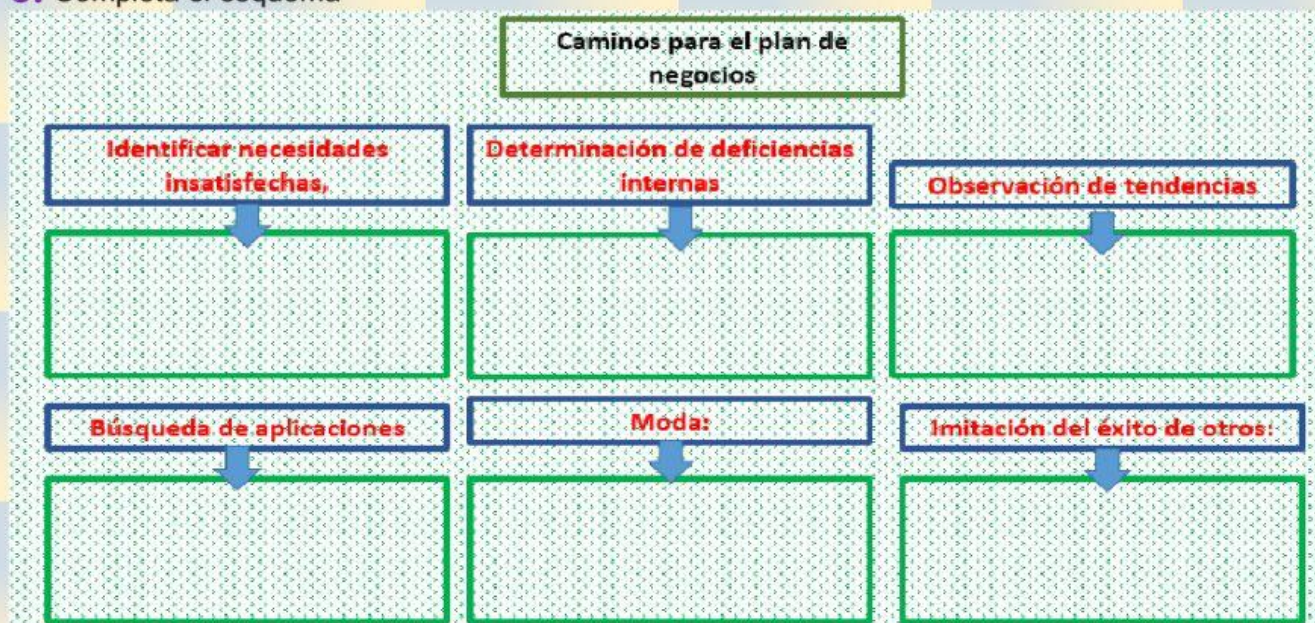
C. Las de farmacia y las cosméticas e industriales.

D. Las cosméticas y las industriales.

5. Relaciona los elementos propios del Marketing

Entorno Demográfico	Incorporación mujer al trabajo, cambios en los valores, cambios en los estilos de vida, tendencias en la educación, preocupaciones sociales, tendencias religiosas.
Entorno Socio-Cultural	Renta y riqueza nacional, crecimiento/recesión, inflación, desempleo, acuerdos comerciales.
Entorno Medio Ambiental	Degradación del medio ambiente, alteraciones en suministros y procesos, regulaciones y ventajas competitivas.
Entorno Económico	Tamaño de la población, tasas de natalidad y mortalidad, pirámide poblacional, estructura de los hogares, movimientos migratorios
Entorno Político-legal	Sistema político, legislación, grupos de poder, "lobbies".
Entorno Tecnológico	Difusión inventos e innovaciones, patentes, ayudas a la innovación

6. Completa el esquema



Es una fórmula menos arriesgada para un negocio. Muchas son las organizaciones cuya estrategia de competencia es la de seguidor del líder, aprovechan la innovación y ocupan un espacio en el mercado que no ha sido ocupado por el líder.

Las ideas originales pueden constituirse en oportunidades de negocio basadas en la moda, con gran éxito inicial y rápido declive de su popularidad.

Un mismo producto puede tener diversas aplicaciones diferentes de aquella para la que fue creado. Esta es también una vía de desarrollo de un negocio: estudiar si el mismo puede ser aplicado en la solución de otras

El mundo cambia constantemente, y los directivos deben conocer los ciclos de los negocios del sector en que se encuentran, se deben seguir atentamente sus tendencias, para aprovechar al máximo su potencial y evitar sorpresas. El ciclo incide sobre la tasa de recuperación que la organización

Determinación de deficiencias internas: Todo negocio puede ser perfeccionado, puede ofrecerse más al mismo precio, lo mismo por menos, etc., lo que representa un buen camino para la organización por más que su mercado esté saturado de Concorrentes deberá proponerse en dicho negocio

Identificar necesidades insatisfechas, para lo cual, la fórmula más directa es detectar necesidades que no están siendo satisfechas y desarrollar productos o servicios para satisfacerlas, a un costo que los consumidores estén dispuestos a pagar.

7. Completa

La comunicación en los servicios puede ser realizada a través de cuatro formas tradicionales:

1. **Promoción de ventas**: definida como cualquier forma pagada de presentación no personal y promoción de servicios a través de un individuo u organización determinados.
2. **Relaciones Públicas**: definida como la presentación personal de los servicios en una conversación con uno o más futuros compradores con el propósito de hacer ventas.
3. **Publicidad**: definida como la estimulación no personal de demanda para un servicio obteniendo noticias comercialmente importantes acerca de éste.
4. **Venta personal**: actividades de marketing distintas a la publicidad, venta personal y relaciones públicas que estimulan las compras de los clientes y el uso y mejora de efectividad del distribuidor.

**Promoción de
ventas**

**Relaciones
Públicas**

Publicidad

Venta personal:

Las preguntas de la 8 a la 10 debes responderlas con base a la lectura

Cuenta la historia, la manera como una madre criaba a su hijo. Entraba en su dormitorio y lo despertaba a las 5:30 a.m. diciendo – Luis hoy va a ser un gran día. Pero eso no era lo que el niño deseaba oír a esa hora de la mañana. Su primer trabajo cada día era salir y traer el carbón para encender el fuego y calentar la casa. Lo aborrecía.

Un día, cuando su madre entró al cuarto y dijo "Va a ser un gran día", Luis respondió bruscamente: "No mamá. Va a ser un día asqueroso. Estoy cansado. La casa está fría. No quiero levantarme y traer carbón. ¡Es un día horrible!". Querido, ella contestó, no sabía que te sentías así. ¿Por qué no vuelves a la cama y duermes otro poco? ¿Por qué no pensé en esto antes?, Se dijo creyendo que había dado en el clavo.

Despertó dos horas después. La casa estaba caliente, y podía oler el desayuno que estaba preparando. Salió de la cama, se vistió y fue a sentarse a la mesa de la cocina. Estoy hambriento, dijo. He descansado bien. Ya está listo el desayuno. Esto está perfecto.

Querido, dijo la mamá, hoy no hay comida para ti. ¿Recuerdas que dijiste que iba a ser un día horrible? Como madre, voy a hacer lo mejor que pueda para que tengas un día horrible. Vuelve a tu dormitorio y quédate allí todo el día. No tienes permiso para salir de allí, y vas a tener poco que comer hoy. Nos veremos mañana a las cinco y media.

Luis regresó a su dormitorio desanimado y se acostó. Pudo dormir más o menos otra hora. Pero eso era todo lo que una persona puede dormir. Pasó todo el día deprimido en la habitación, con un hambre que crecía con el paso del tiempo. Cuando oscureció volvió a meterse en la cama y trató de dormir. Despertó varias horas antes del amanecer. Se vistió. Estaba sentado en la orilla de la cama cuando la mamá abrió la puerta de su habitación a las cinco y media. Antes que ella dijera algo, Luis se puso de pie de un salto y dijo "Mamá, va a ser un gran día".

8. Escribe Falso o verdadero en cada afirmación según corresponda



Para hacer buenas elecciones y tomar decisiones prudentes el niño debe forjarse un buen carácter _____



Uno de los factores esenciales del carácter es la voluntad como expresión del autodominio sobre los comportamientos, especialmente en las decisiones que importan; ejercer la voluntad pero a la vez se condicionan por el deber de la responsabilidad y el respeto a límites sociales o morales _____

9. Señala la respuesta correcta: ***Algunas cualidades de la madre en la toma de decisiones para la educación de su hijo son:***

- A. Ternura y consentimiento
- B. Carácter, buen juicio creatividad y experiencia
- C. Conocimiento sobre cómo realizar los deseos del hijo
- D. Permisividad, y complacencia frente a los deseos del hijo

10. Ordena de uno a ocho las siguientes actividades de acuerdo al proceso lógico de la toma de decisiones

_____ Seleccionar la mejor alternativa

_____ Identificar los criterios de decisión

_____ Determinar la necesidad de una decisión

_____ Evaluación de la decisión

_____ Desarrollar todas las alternativas

_____ Implementación de la decisión

_____ Asignar peso a los criterios

_____ evaluar las alternativas