

**EVALUACION DE CONOCIMIENTO E INDUCCION COMERCIAL**

**OBJETIVO:** Conocer las necesidades y expectativas que en materia capacitación, tienen los funcionarios de la compañía , a fin de optimizar un plan de mejoramiento continuo, buscando una labor de venta eficiente manteniendo la satisfacción del cliente con los servicios ofrecidos.

Estimado(a) colaborador:

El área de Gerencia Comercial en su compromiso de contar con un servicio eficiente a la hora de abordar una venta ha fortalecido y motivado para que el cumplimiento de sus actividades sea el más óptimo. Es por ello, que lo invitamos a diligenciar la siguiente evaluación de acuerdo a la información que se le fue brindada previamente para la recepción de sus capacidades y la adaptabilidad a las actividades de su cargo. Seleccione la opción que a consideración personal considere correcta.

Recuerde que esta evaluación hace parte del proceso de inducción que se le fue brindado y así mismo se llevará registro y seguimiento del mismo.

1. ¿Considera usted que es importante que en la empresa AVIDESA MAC POLLO S.A se realicen esfuerzos y se destinen recursos para la programación de actividades de servicio y capacitación? Conteste marcando con una X.

SI   
 NU

¿Por que?

**2. SECCIÓN EMPRESARIAL**

**2.1. ¿Con cuántas marcas cuenta actualmente la empresa?**

- a) 1
- b) 2
- c) 3

**2.2. ¿Cuál es el principal objetivo de la visión comercial?**

- a) Vender
- b) Crecer
- c) Comparar

**2.3. ¿Cuántas distribuidoras tiene actualmente la compañía?**

- a) 19
- b) 18
- c) 20

**2.4. El canal Institucional está destinado a empresas potenciales.**

- Verdadero
- Falso

**2.5. La empresa cuenta actualmente con redes sociales. ¿Cuáles?**

- a) WhatsApp, Facebook, Instagram y TikTok
- b) Instagram, Twitter, Youtube y Facebook
- c) Instagram, Facebook, Tik Tok y Youtube

**2.6. ¿Cuántos canales de venta maneja la empresa?**

- a) 2
- b) 4
- c) 3

**2.7. ¿A qué canal de venta pertenece su cargo?**

- a) Moderno
- b) Institucional
- c) Tradicional
- d) Directo

**3. SECCION CONOCIMIENTO PRODUCTOS**

**3.1. ¿Cuál es la clasificación actual de los productos que oferta la empresa?**

- a) Pollo y presa

- b) Procesados Crudos
- c) Procesados Cocidos
- d) Todas las anteriores

  
  

**3.2. Los adobados pertenecen a:**

- a) Pollo y presa
- b) Procesados Crudos
- c) Procesados Cocidos

  
  

**3.3. La marca colorín es:**

- a) Pollo
- b) Salchichas
- c) Salsamentaría

  
  

**3.4. ¿Qué aditivos permitidos se le pueden inyectar a las aves?**

- a) Agua y Sal
- b) Agua y Fosfato
- c) Agua, Sal y Fosfato

  
  

**3.5. ¿Qué beneficios ofrece un producto marinado?**

- a) Terneza y Jugosidad
- b) Terneza y Sabor
- c) Sabor y Jugosidad
- d) Terneza, Sabor y Jugosidad

  
  
  

**3.6. ¿Qué es un pollo campesino?**

- a) Pollo criado en galpones diferentes.
- b) Pollo criado con una dieta diferente.
- c) Pollo de mayor calidad.
- d) Todas las anteriores

  
  
  

**3.7. ¿Cuál es el nombre de la flor que pigmenta el pollo campesino?**

- a) Flor de Dalia
- b) Flor de Marigold
- c) Pétalos de Girasol

  
  

**3.8. ¿Cuántos tipos de empaque existen dentro de la empresa?**

- a) 7
- b) 6
- c) 8

  
  

**3.9. De acuerdo a la cantidad de proteína, ¿Cómo se clasifican los productos cocidos?**

- a) Seleccionado
- b) Premium
- c) Estándar
- d) Todas las anteriores

  
  
  

**3.10. En el producto Premium, ¿Cuál es el mínimo de proteína que debe contener?**

- a) 14g/100
- b) 12g/100
- c) 10g/100

  
  

**3.11. ¿Qué significa ahumado natural?**

- a) Exponer alimentos al humo del carbón
- b) Exponer alimentos al humo de la madera
- c) Exponer alimentos al humo de la resina

  
  

**3.12. ¿Cuántas líneas de productos contiene la salsamentaría?**

- a) 5
- b) 6
- c) 4

  
  

**3.13. ¿Cuál es el promedio de la vida útil de la salsamentaría que maneja la empresa?**

- a) 40 días

- b) 38 días
- c) 35 días


**3.14. ¿Qué tipo de producto es el paté de pollo?**

- a) Premium
- b) Seleccionado
- c) Estándar


**3.15. ¿Qué tipo de producto es el paté de pollo?**

- a) Premium
- b) Seleccionado
- c) Estándar


**3.16. ¿Cuál es la vida útil del molipollo parrillero?**

- a) 95 días
- b) 90 días
- c) 80 días


**3.17. Todos los productos de la empresa son bajo en sodio.**

- a) Verdadero
- b) Falso


#### **4. SECCIÓN ANÁLISIS**

Se plantearán distintos escenarios en los cuáles usted como vendedor debe abordar de la mejor manera y a conocimiento propio. Analice y responda a criterio.

**4.1. ¿Qué tipo de salchicha recomendaría si el cliente requiere hacer perros tipo americanos?**

**4.2. ¿De dónde proviene la marca Mac Pollo?**

**4.3. ¿Por qué en las bolsas de pollo y presa hay unas que vienen más y otras menos?**

**4.4. ¿Cuántas unidades trae la bandeja de mollejas?**

**4.5. ¿Qué productos me recomendaría si tengo un evento familiar?**

#### **5. EXPERIENCIA DE APRENDIZAJE**

Las siguientes preguntas no serán tomadas en cuenta al momento de evaluar el puntaje de su evaluación. Sin embargo, son importantes para el proceso de aprendizaje llevado a cabo actualmente.

**5.1. ¿Considera que esta inducción es importante para la labor de venta?**

**5.2. ¿Qué información consideró relevante?**

**5.3. ¿Qué temas adicionales considera importantes implementar?**

**5.4. ¿A nivel general, dé una opinión acerca de la inducción generada?**