

**MANUAL  
DE  
EVALUACIONES  
OBJETIVAS**

# BIENVENIDO A LA PLATAFORMA VIRTUAL

**SUS DATOS DE ACCESO SON:**

**Usuario: apellido paterno**

**Contraseña: su N° DNI**

**\* alguna dificultad escribanos al correo [eigra@eigra.edu.pe](mailto:eigra@eigra.edu.pe) (indicando sus nombres y apellidos, y su N° DNI)**

# Bienvenida KATY

Que deseas hacer?



Material  
Educativo



Evaluaciones  
on line



Recursos &  
Herramientas

S/.

Pagos  
Efectuados



Diplomados  
TICS On Line

## Programas

### Programas

| Programas  | Duración |       |          | Mención | Evaluaciones |       |
|--|----------|-------|----------|---------|--------------|-------|
|  | Meses    | Horas | Créditos |         | Aprob        | Desap |
| ADMINISTRACION Y SUPERVISION DE LA EDUCACION     | Meses    | Horas | Cred     |         | 6            | 0     |
| GERENCIA Y CALIDAD EDUCATIVA                     | Meses    | Horas | Cred     |         | 2            | 0     |
| DIRECCION Y GERENCIA DE INSTITUCIONES EDUCATIVAS | Meses    | Horas | Cred     |         | 5            | 0     |
| TUTORIA EDUCATIVA                                | Meses    | Horas | Cred     |         | 0            | 0     |
| INCLUSION EDUCATIVA                              | Meses    | Horas | Cred     |         | 1            | 0     |
| DOCENCIA EN EDUCACION INICIAL                    | Meses    | Horas | Cred     |         | 0            | 0     |
| DOCENCIA EN EDUCACION PRIMARIA                   | Meses    | Horas | Cred     |         | 0            | 0     |
| DOCENCIA EN EDUCACION ESPECIAL                   | Meses    | Horas | Cred     |         | 0            | 1     |
| PSICOLOGIA EN EL PROCESO EDUCATIVO               | Meses    | Horas | Cred     |         | 0            | 0     |
| ESTRATEGIAS PSICOLOGICAS EDUCATIVAS              | Meses    | Horas | Cred     |         | 0            | 0     |
| ESTIMULACION TEMPRANA DEL NIÑO                   |          |       |          |         | 1            | 0     |
| AGENTE INMOBILIARIO-DISTANCIA                    |          |       |          |         | 0            | 3     |

**5. Ahora hacer  
click aquí**

## PREGUNTAS FRECUENTES

1. ¿Cómo hago para responder las preguntas del cuestionario?

[Rpta. Clic en cada círculo.](#)

Hola, KATY KATY

[Ir a IDIP](#) | [Salir](#)

Inicio

Material Educativo

Evaluaciones On  
line

Recursos &  
Herramientas

Pagos Efectuados

Diplomados TICS  
On Line

Hola, KATY KATY

Ir a IDIP | Salir

Inicio

Material Educativo

**Evaluaciones  
On line**

Pagos Efectuados

Diplomados TICS  
On Line

## Evaluación on line Programas

Saludos, haga click en el programa que desea rendir su evaluación, se desplegara la malla curricular

ADMINISTRACION Y SUPERVISION DE LA EDUCACION proceso

GERENCIA Y CALIDAD EDUCATIVA proceso

DIRECCION Y GERENCIA DE INSTITUCIONES EDUCATIVAS proceso

TUTORIA EDUCATIVA proceso

INCLUSION EDUCATIVA proceso

DOCENCIA EN EDUCACION INICIAL proceso

DOCENCIA EN EDUCACION PRIMARIA proceso

DOCENCIA EN EDUCACION ESPECIAL proceso

PSICOLOGIA EN EL PROCESO EDUCATIVO proceso

ESTRATEGIAS PSICOLOGICAS EDUCATIVAS proceso

**6. Hacer click en el  
programa que está  
estudiando**

## AGENTE INMOBILIARIO-DISTANCIA

| N° | Nombre del Módulo  | Examen  |
|----|--|---|
| 1  | Relaciones Interpersonales, Liderazgo y Etica de las Ventas    |  |
| 2  | Administración Inmobiliaria                                    |   |
| 3  | Gestión Comercial  |   |
| 4  | Técnicas de Ventas y Negociación                               |   |
| 5  | Marketing Inmobiliario y Técnicas de Investigación de Mercado  |   |
| 6  | Herramienta Informática para la Empresa                        |   |
| 7  | Fundamentos de Contabilidad y Aspectos Tributarios             |   |
| 8  | Aspectos Legales   |   |
| 9  | Planificación Urbana y Arquitectura de Interiores              |   |
| 10 | Técnicas de Tasación de Inmuebles                              |   |
| 11 | Gestión de la Empresa Inmobiliaria                             |   |
| 12 | Financiamiento Hipotecario y Técnicas de Evaluación Crediticia |   |

**7. Hacer click  
en el  
ícono(lápiz)**

Preguntas Frecuentes

## AGENTE INMOBILIARIO-DISTANCIA

Hola, KATY KATY

[Ir a IDIP](#) | [Salir](#)[Inicio](#)[Material Educativo](#)**Evaluaciones  
On line**[Pagos Efectuados](#)[Diplomados TICS  
On Line](#)[Regres](#)

| N° | Titulo                              | Tipo   | Nota | Accion                  |
|----|-------------------------------------|--------|------|-------------------------|
| 1  | <a href="#">Gestion Comercial I</a> | Examen | -    | <a href="#">Evaluar</a> |



**8. Haga click aquí para desarrollar su examen**

[Preguntas Frecuentes](#)

## AGENTE INMOBILIARIO-DISTANCIA

Modulo: Gestión Comercial  
:Gestion Comercial I

Debe tener en cuenta que el tiempo de desarrollo del examen es de 10 minutos

|      |   |
|------|---|
| N. 1 | ¿Por que se dice que el cliente es la base de cualquier empresa?  |
| a    | <input type="radio"/> El cliente es lo principal  |
| b    | <input type="radio"/> La percepcion del cliente lo es todo  |
| c    | <input type="radio"/> El Cliente tiene la razon   |
| d    | <input checked="" type="radio"/> T.A.   |
| e    | <input type="radio"/> N.A.  |
| N. 2 | ¿Como correlacionaria la oportunidad con la motivacion del cliente.?                                      |
| a    | <input type="radio"/> Es necesaria tener una serie de requisitos como son el que la retribucion sea libre |
| b    | <input type="radio"/> consciente, aceptada y personal   |
| c    | <input type="radio"/> complementaria, necesaria y significativa   |
| d    | <input checked="" type="radio"/> T.A  |
| e    | <input type="radio"/> N.A   |
| N. 3 | ¿Como pueden las organizaciones administrar eficientemente las expectativas de sus clientes?              |
| a    | <input type="radio"/> Con que la retribucion sea libre, consciente  |
| b    | <input type="radio"/> aceptada personal complementaria  |

0:9:13

9. Proceda a marcar la alternativa correcta

Preguntas Frecuentes

Hola, KATY KATY

[Ir a IDIP](#) | [Salir](#)

Inicio

Material Educativo

**Evaluaciones  
On line**

Pagos Efectuados

Diplomados TICS  
On Line**AGENTE INMOBILIARIO-DISTANCIA**

|   |                                  |   |
|---|----------------------------------|---|
| <b>c</b>  | <input type="radio"/>            | necesaria y significativa                 |
| <b>d</b>  | <input checked="" type="radio"/> | T.A.                                      |
| <b>e</b>  | <input type="radio"/>            | N.A.                                      |
| <b>N. 4</b> <b>Evalúe la ventaja competitiva de tres empresas reconocidas en el mercado.</b>                      |                                  |   |
| <b>a</b>  | <input type="radio"/>            | Mejore la situación                       |
| <b>b</b>  | <input type="radio"/>            | averiguar las novedades de la competencia |
| <b>c</b>  | <input type="radio"/>            | averiguar o detecte los gustos            |
| <b>d</b>  | <input checked="" type="radio"/> | T.A.                                      |
| <b>e</b>  | <input type="radio"/>            | N.A.                                      |
| <b>N. 5</b> <b>Señale tres herramientas comerciales que aplicaría en su empresa a fin de hacerla competitiva?</b> |                                  |   |
| <b>a</b>  | <input type="radio"/>            | Internet, webs                            |
| <b>b</b>  | <input type="radio"/>            | Tours virtual, portales                   |
| <b>c</b>  | <input type="radio"/>            | realidad virtual                          |
| <b>d</b>  | <input type="radio"/>            | escaparate virtual                        |
| <b>e</b>  | <input checked="" type="radio"/> | T.A.                                      |

Enviar Examen

0:9:3

**Preguntas Frecuentes**

**10. Al finalizar de marcar las alternativas hacer click**

## AGENTE INMOBILIARIO-DISTANCIA

✓ Su examen ha sido evaluado, si salio desaprobado haga click en recuperar y solicite un exámen de recuperación

[Regres](#)

| N° | Titulo              | Tipo   | Nota | Accion                    |
|----|---------------------|--------|------|---------------------------|
| 1  | Gestion Comercial I | Examen | 20   | <a href="#">Recuperar</a> |

**11. Nota de  
evaluación**

Preguntas Frecuentes