

## **CURSO DE EXTENSÃO GESTÃO E LIDERANÇA: EMPREENDER EM TEMPOS DE CRISE**

### **QUESTÕES ANULADAS**

**Um líder autêntico promove um processamento imparcial de informações relevantes sem negar, distorcer, exagerar ou ignorar um conhecimento particular. Dessa forma procura:**

- a) Permanecer claramente ciente do impacto que ele tem nos outros.
- b) Expressar suas ideias e pensamentos claramente para os outros.
- c) Ouve cuidadosamente pontos de vista diferentes e solicita opiniões que desafiam seus posicionamentos.
- d) Guiar suas ações por padrões morais internos.

**Justificativa:** resposta não localizada no fascículo. Podendo ser consideradas mais de uma opção correta.

---

**Assinale a alternativa correta sobre prever a demanda por meio de informações provenientes de equipes de vendas das empresas.**

- a) Todas as empresas se reúnem periodicamente com sua equipe de vendas para obter informações sobre as vendas.
- b) Os vendedores mantêm contato com clientes e devem ser ouvidos sempre que necessário.
- c) As equipes de vendas já sabem tudo sobre seus clientes e não precisam de treinamento para relatarem sentimentos e opiniões dos clientes.
- d) Os vendedores sempre terão a capacidade de estimar vendas com precisão.

**Justificativa:** de acordo com o fascículo, existe mais de uma resposta correta.

---

**Sobre nichos de mercado, marque a opção correta.**

Escolha uma opção:

- a) São pequenos recortes dentro de um segmento maior e que abrangem um grupo de pessoas com interesses e necessidades comuns.
- b) São pequenos recortes dentro de um segmento maior e que abrangem um grupo de pessoas com interesses e necessidades comuns.
- c) São marcas que constituem um determinado segmento de mercado.

d) É o mercado em geral, porém digital.

**Justificativa:** duas opções iguais na questão.

---

**Na prática, o ponto de partida da liderança que pretende empreender um novo negócio é:**

Escolha uma opção:

- a) Desenvolver um produto ou serviço inovador.
- b) Ser pioneiro no mercado de atuação.
- c) Identificar as necessidades e expectativas dos clientes atuais e potenciais.
- d) Desenhar o processo de transformação e processos de apoio.

**Justificativa:** resposta não localizada no fascículo. Podendo ser consideradas mais de uma opção correta.