****

**ESPOL – FCSH**

**EXAMEN II PARCIAL**

**MATERIA: ADMINISTRACION DE VENTAS**

**PROFESOR: Ing. Bolívar Pástor L. *M.A.E.***

**NOMBRE:**

**PARALELO: 281**

**FECHA:**

**COMPROMISO DE HONOR**

**Yo, ................................................................................... al firmar este compromiso, reconozco que el presente examen está diseñado para ser resuelto de manera individual, que puedo usar una calculadora *ordinaria* para cálculos aritméticos, un lápiz o esferográficos; que solo puedo comunicarme con la persona responsable de la recepción del examen; y, cualquier instrumento de comunicación que hubiere traído, debo apagarlo y depositarlo en la parte anterior del aula, junto con algún otro material que se encuentre acompañándolo. No debo además, consultar libros, notas, ni apuntes adicionales a las que se entreguen en ésta evaluación. Los temas debo desarrollarlos de manera ordenada.**

***Firmo al pie del presente compromiso, como constancia de haber leído y de aceptar la declaración anterior.***

**"Como estudiante de ESPOL me comprometo a combatir la mediocridad , por eso no copio ni dejo copiar"**

***\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_***

**Firma**

***PARALELO.......... NÚMERO DE MATRÍCULA..............***

**Este examen está elaborado en relación de los resultados de aprendizaje de la carrera, de contribución alta: *“Administrar los recursos físicos y humanos de las organizaciones que permitan construir nuevas empresas o modificar las existentes, integrando los conocimientos económicos y financieros, para formular y evaluar proyectos de desarrollo de largo plazo”***

|  |  |
| --- | --- |
| ***VALORACION***  ***2.5 puntos***    ***2.5 puntos***    ***2.5 puntos***    ***2.5 puntos*** | ***TEMAS***  **1)El marketing multinivel es lo mismo que venta piramidal**  **Verdadero ( ) Falso ( )**  **2) Al vendedor le preocupa solo las ventas y no su vinculación a la comunicación integrada de marketing CIM**  **Verdadero ( ) Falso ( )**  **3) Para cualquier producto/servicio siempre existe una competencia directa o indirecta**  **Verdadero ( ) Falso ( )**  **4) Los concursos de ventas son herramientas motivacionales para la fuerza de ventas**  **Verdadero ( ) Falso ( )** |
| ***10 puntos*** | ***5)* Un almacén se dedica a la venta de electrodomésticos y desea proyectar sus ventas para el 2016, en base al siguiente detalle: El tamaño de mercado (capacidad del mercado) es de $10’000.000; en relación con el potencial del mercado y el potencial de ventas, la participación actual del mercado es del 12%, la propuesta para incrementar la participación del mercado es del 3%. Calcular la propuesta de pronostico total de ventas, tomando como referencia 4 puntos de ventas (cuota de ventas)** |
| ***10 puntos*** | **6) Explique brevemente sobre los siguientes grados de adiestramiento en ventas:**  **a) Adiestramiento de introducción; y,**  **b) Adiestramiento avanzado.** |
| ***10 puntos*** | **7) Enumere y explique cada uno de los sistemas de remuneración en ventas.** |
| ***10 puntos*** | **8) Los vendedores son gerentes de ventas: explique brevemente los principios de dirección e impulsión de las ventas (bicicleta)** |
|  |  |
|  |  |

***50 puntos TOTAL PRUEBA***