**TEST**

**1. ¿En qué situaciones no deben tomarse en cuenta las fronteras estrictamente geográficas para un territorio de ventas?**

1. a. Condiciones ambientales negativas
2. b. Clase de producto específico
3. c. Relaciones públicas importantes
4. d. Mercados potenciales grandes

**2. ¿Por qué es importante la formación de territorios?**

1. **a.** Eficiente control de la fuerza de ventas
2. **b.** Motivación de los vendedores
3. **c.** Atender a mercados diferentes
4. **d.** Aumentar la demanda de un producto
5. **¿Para la administración de ventas siempre es deseable contar con territorios de diferente potencial? Explique.** 
   1. **4. ¿Cuáles de las siguientes habilidades se utilizan en la administración del tiempo?**
   2. **a.** Compromiso
   3. **b.** Habilidades técnicas
   4. **c.** Disciplina
   5. **d.** Capacidad de abstracción
   6. **5. ¿Cuándo no es conveniente establecer territorios?**
   7. **a.** En empresas grandes
   8. **b.** Productos industriales
   9. **c.** Ventas por amistad importantes
   10. **d.** Líneas de productos que requieren mayor contacto con el cliente para la venta
   11. **6. ¿En función de qué aspecto principalmente se realiza la división de territorios? Explique**
   12. **a.** Distribuciones geográficas
   13. **b.** Planes de visitas a clientes
   14. **c.** Cargas de trabajo
   15. **d.** Grupos de clientes