

## TEST

1. **¿En qué situaciones no deben tomarse en cuenta las fronteras estrictamente geográficas para un territorio de ventas?**
  - a. Condiciones ambientales negativas
  - b. Clase de producto específico
  - c. Relaciones públicas importantes
  - d. Mercados potenciales grandes
  
2. **¿Por qué es importante la formación de territorios?**
  - a. Eficiente control de la fuerza de ventas
  - b. Motivación de los vendedores
  - c. Atender a mercados diferentes
  - d. Aumentar la demanda de un producto
  
3. **¿Para la administración de ventas siempre es deseable contar con territorios de diferente potencial? Explique.**
  
4. **¿Cuáles de las siguientes habilidades se utilizan en la administración del tiempo?**
  - a. Compromiso
  - b. Habilidades técnicas
  - c. Disciplina
  - d. Capacidad de abstracción
  
5. **¿Cuándo no es conveniente establecer territorios?**
  - a. En empresas grandes
  - b. Productos industriales
  - c. Ventas por amistad importantes
  - d. Líneas de productos que requieren mayor contacto con el cliente para la venta

**6. ¿En función de qué aspecto principalmente se realiza la división de territorios?  
Explique**

- a. Distribuciones geográficas
- b. Planes de visitas a clientes
- c. Cargas de trabajo
- d. Grupos de clientes