**EXAMEN PRIMER PARCIAL**

**RETAILING AND MERCHANDISING**

1. **Dentro del retailing, la existencia o no de establecimiento puede ser por: (2 pts.)**
   1. Comercio tradicional, tienda de abarrotes, centro comercial
   2. Centro comercial, mini tiendas, comercio especializado.
   3. Comercio tradicional, comercio especializado, gran almacén.
   4. Ninguna de las anteriores
2. **Los pasos del proceso de Balanced Scorecard son: (2 pts.)**
   1. Definición de visión y estrategias, definición indicadores, implementación.
   2. Definición indicadores, implementación, feedback y aprendizaje.
   3. Definir visión y estrategias, definir indicadores, feedback y aprendizaje.
   4. Ninguna de las anteriores.
3. **Las 4 categorías de negocio del Balanced Scorecard son: (2 pts.)**
   1. Financiera, clientes, formación y aprendizaje.
   2. Financiera, clientes, procesos internacionales, formación y crecimiento
   3. Clientes, procesos internos, formación y entrenamiento.
   4. Ninguna de las anteriores
4. **Las orientaciones del comportamiento del consumidor son: (2 pts.)**
   1. Económica, de comportamiento, afectivo
   2. Emocional, afectiva, económica
   3. Económica, psicológica, corporal.
   4. Ninguna de las anteriores
5. **Las variables externas que afectan el comportamiento del comprador son: (2 pts.)**
   1. Estilo de vida, economía, comportamiento, psicólogia
   2. Motivaciones, actitud, comportamiento, economía
   3. Actitud, comportamiento, aprendizaje, estilo de vida
   4. Ninguna de las anteriores
6. **El concepto ¨la ciencia que tiene como objetivo el estudio de las poblaciones humanas y que trata de su dimensión, estructura, evolución y características generales, considerados desde un punto de vista cuantitativo¨ corresponde a la definición de: (2 pts.)**
   1. Perfil psicográfico
   2. Demografía
   3. Comportamiento del consumidor
   4. Ninguna de las anteriores
7. **Los criterios para clasificar las situaciones encontradas en las dinámicas de compra son: (2 pts.)**
   1. Nivel de implicación del consumidor
   2. Su capacidad de detectar las diferencias entre los productos ofrecidos en el mercado.
   3. Todas las anteriores
   4. Ninguna de las anteriores
8. **La clasificación de canales de distribución son: (2 pts.)**
   1. Directo, corto, largo, bidireccional
   2. Directo, mayorista, doble, corto
   3. Doble, largo, corto, directo
   4. Ninguna de las anteriores
9. **Un correcto ejemplo de la categoría de productos por conveniencia sería: (2 pts.)**
   1. Centro comercial
   2. Tienda de barrio
   3. Fábrica de productos lácteos
   4. Ninguno de los anteriores
10. **Los 3 estilos básicos de comunicación de un vendedor son: (2 pts.)**
    1. Agresivo, pasivo, asertivo
    2. Pasivo, impulsivo, retraído
    3. Agresivo, calmado, intelectual.
    4. Todas las anteriores
11. **Nombre las 8 pautas para establecer el perfil de un consumidor. (5 pts.)**
12. **Nombre los 6 pasos de la administración de la fuerza de ventas. (5 pts.)**
13. **Indique 5 de los beneficios del Balanced Scorecard. (5 pts.)**
14. **Indique las 7 aplicaciones y/ o funciones que desarrolla del trade marketing. (5 pts.)**
15. **Mencione y defina cada una de las clasificaciones de las categorías de productos. (5 pts.)**
16. **Defina el concepto de TERRITORIOS e indique sus 4 características. (5 pts.)**
17. **Mencione y explique 3 aspectos de la gestión exitosa de la experiencia de compra. (5 pts.)**
18. **Indique los 3 Conocimientos y habilidades imprescindibles para el desarrollo de habilidades esenciales de relación. (5 pts.)**