

**EXAMEN PRIMER PARCIAL
RETAILING AND MERCHANDISING**

- 1. Dentro del retailing, la existencia o no de establecimiento puede ser por: (2 pts.)**
 - a. Comercio tradicional, tienda de abarrotes, centro comercial
 - b. Centro comercial, mini tiendas, comercio especializado.
 - c. Comercio tradicional, comercio especializado, gran almacén.
 - d. Ninguna de las anteriores
- 2. Los pasos del proceso de Balanced Scorecard son: (2 pts.)**
 - a. Definición de visión y estrategias, definición indicadores, implementación.
 - b. Definición indicadores, implementación, feedback y aprendizaje.
 - c. Definir visión y estrategias, definir indicadores, feedback y aprendizaje.
 - d. Ninguna de las anteriores.
- 3. Las 4 categorías de negocio del Balanced Scorecard son: (2 pts.)**
 - a. Financiera, clientes, formación y aprendizaje.
 - b. Financiera, clientes, procesos internacionales, formación y crecimiento
 - c. Clientes, procesos internos, formación y entrenamiento.
 - d. Ninguna de las anteriores
- 4. Las orientaciones del comportamiento del consumidor son: (2 pts.)**
 - a. Económica, de comportamiento, afectivo
 - b. Emocional, afectiva, económica
 - c. Económica, psicológica, corporal.
 - d. Ninguna de las anteriores
- 5. Las variables externas que afectan el comportamiento del comprador son: (2 pts.)**
 - a. Estilo de vida, economía, comportamiento, psicología
 - b. Motivaciones, actitud, comportamiento, economía
 - c. Actitud, comportamiento, aprendizaje, estilo de vida
 - d. 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.)**
 - a. Perfil psicográfico
 - b. Demografía
 - c. Comportamiento del consumidor
 - d. Ninguna de las anteriores
- 7. Los criterios para clasificar las situaciones encontradas en las dinámicas de compra son: (2 pts.)**
 - a. Nivel de implicación del consumidor
 - b. Su capacidad de detectar las diferencias entre los productos ofrecidos en el mercado.
 - c. Todas las anteriores
 - d. Ninguna de las anteriores
- 8. La clasificación de canales de distribución son: (2 pts.)**
 - a. Directo, corto, largo, bidireccional
 - b. Directo, mayorista, doble, corto
 - c. Doble, largo, corto, directo
 - d. Ninguna de las anteriores
- 9. Un correcto ejemplo de la categoría de productos por conveniencia sería: (2 pts.)**
 - a. Centro comercial
 - b. Tienda de barrio
 - c. Fábrica de productos lácteos

d. Ninguno de los anteriores

10. Los 3 estilos básicos de comunicación de un vendedor son: (2 pts.)

- a. Agresivo, pasivo, asertivo
- b. Pasivo, impulsivo, retraído
- c. Agresivo, calmado, intelectual.
- d. 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.)