****

**ESPOL – FCSH**

**EXAMEN II PARCIAL**

**MATERIA: ADMINISTRACION DE VENTAS**

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

**NOMBRE:**

**PARALELO: 472**

**FECHA:**

**a) 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.***

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

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

**b) "Como estudiante de la FCSH me comprometo a combatir la mediocridad y actuar con honestidad, por eso no copio ni dejo copiar".**

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

 ***Firma de compromiso del estudiante***

|  |  |
| --- | --- |
| ***VALORACION*** | ***TEMAS*** |
| ***10 puntos*** | ***1) Explique brevemente el impacto de los pronósticos equivocados de ventas (demasiado elevado y demasiado bajo), de las siguientes áreas funcionales:******a) número de vendedores; y,******b)Fijación de precios*** |
| ***10 puntos*** | ***2) Explique brevemente sobre los siguientes grados de adiestramiento en ventas:******a) Adiestramiento de continuación o de actualización; y,******b) Adiestramiento de supervisión.*** |
| ***10 puntos*** | ***3) Enumere y explique cada uno de los sistemas de remuneración en ventas.*** |
| ***10 puntos*** | ***4) Enumere y explique brevemente: procedimientos para elaborar los territorios de ventas*** |
| ***10 puntos*** | ***5) Los vendedores son gerentes de ventas: explique brevemente los principios de dirección e impulsión de las ventas (bicicleta)*** |

***50 puntos TOTAL PRUEBA***

**Valoración:**

**Examen escrito: 50 puntos**

**Trabajo Final grupal sobre investigación de área comercial de las empresas(presentación escrita y sustentación): 40 puntos**

**Ensayo individual sobre libro asignado: "Como alcanzar la excelencia en ventas en el nuevo milenio" de Dave Kahle - Editorial Norma: 10 puntos**

**Total: 100 puntos**