****

**ESPOL – FCSH**

**EXAMEN II PARCIAL**

**MATERIA: ADMINISTRACION DE VENTAS**

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

**NOMBRE:**

**PARALELO: 471**

**FECHA:**

 **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.***

**"Como estudiante de ESPOL me comprometo a combatir la mediocridad , por eso no copio ni dejo copiar"**

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

**Firma**

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

|  |  |
| --- | --- |
| ***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) distribución; y,******b) Relaciones con los clientes*** |
| ***10 puntos*** | ***2) Explique brevemente sobre los siguientes grados de adiestramiento en ventas:******a) Adiestramiento 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: herramientas motivacionales para los vendedores***  |
| ***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***