****

**ESPOL – FCSH**

**EXAMEN II PARCIAL**

**MATERIA: ADMINISTRACION DE VENTAS**

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

**NOMBRE:**

**PARALELO:**

**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..............***

**Este examen está elaborado en relación de los resultados de aprendizaje de la carrera, de contribución alta: *“Administrar los recursos físicos y humanos de las organizaciones que permitan construir nuevas empresas o modificar las existentes, integrando los conocimientos económicos y financieros, para formular y evaluar proyectos de desarrollo de largo plazo”***

|  |  |
| --- | --- |
| ***VALORACION***  ***2.5 puntos***    ***2.5 puntos***    ***2.5 puntos***    ***2.5 puntos*** | ***TEMAS***  **1)El marketing multinivel es lo mismo que venta piramidal**  **Verdadero ( ) Falso ( )**  **2) Al vendedor le preocupa solo las ventas y no su vinculación a la comunicación integrada de marketing CIM**  **Verdadero ( ) Falso ( )**  **3) Entre otras actividades, el Gerente de Ventas es el responsable de elaborar el Pronóstico y el Presupuesto de Ventas**  **Verdadero ( ) Falso ( )**  **4) Los concursos de ventas son herramientas motivacionales para la fuerza de ventas**  **Verdadero ( ) Falso ( )** |
| ***10 puntos*** | ***5) Explique brevemente el impacto de los pronósticos equivocados de ventas (demasiado elevado y demasiado bajo), de las siguientes áreas funcionales:***  ***a) producción; y,***  ***b)canales de distribución*** |
| ***10 puntos*** | ***6) Explique brevemente sobre los siguientes grados de adiestramiento en ventas:***  ***a) Adiestramiento de introducción; y,***  ***b) Adiestramiento avanzado.*** |
| ***10 puntos*** | ***7) Enumere y explique cada uno de los sistemas de remuneración en ventas.*** |
| ***10 puntos*** | ***8) Los vendedores son gerentes de ventas: explique brevemente los principios de dirección e impulsión de las ventas (bicicleta)*** |
|  |  |
|  |  |

***50 puntos TOTAL PRUEBA***