****

**ESPOL – FCSH**

**EXAMEN I 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*** | ***TEMAS*** |
|  ***2.5 puntos******2.5 puntos******2.5 puntos******2.5 puntos*** | **1) Estrategia del cierre de ventas: Balance: al tener más opciones (variables) positivas que negativas, entonces, ¿debemos cerrar el negocio?****Si ( ) No ( )****2) El vendedor debe tener permanentemente el control de la venta****Verdadero ( ) Falso ( )****3) Enlace su correcta ubicación:****Vehículos Venta de bienes tangibles****Consumo masivo****Sist. de Televisión por cable**  **Tarjetas de crédito Venta de intangibles** **4) Hay que decirle siempre Sí al cliente****Verdadero ( ) Falso ( )** |
| ***10 puntos*** | **5) Elaborar el cuadro de interacción de la conducta entre vendedores y clientes, (incluir simbología). Explique brevemente a cada uno de éstos elementos** |
| ***10 puntos*** | **6) Principios fundamentales de las ventas. Explique brevemente c/u de ellos** |
| ***10 puntos*** | **7) Comente sobre cada una de las siguientes objeciones:**1. **El precio,**
2. **Las finanzas; y,**

**c) La desconfianza** |
| ***10 puntos*** | **8) Motivos típicos de compra por parte del cliente: explique.** |
|  |  |

***50 puntos TOTAL***