

TEST

1. **¿En qué situaciones no deben tomarse en cuenta las fronteras estrictamente geográficas para un territorio de ventas?**
 - a. Condiciones ambientales negativas
 - b. Clase de producto específico
 - c. Relaciones públicas importantes
 - d. Mercados potenciales grandes

2. **¿Por qué es importante la formación de territorios?**
 - a. Eficiente control de la fuerza de ventas
 - b. Motivación de los vendedores
 - c. Atender a mercados diferentes
 - d. Aumentar la demanda de un producto

3. **¿Para la administración de ventas siempre es deseable contar con territorios de diferente potencial? Explique.**

4. **¿Cuáles de las siguientes habilidades se utilizan en la administración del tiempo?**
 - a. Compromiso
 - b. Habilidades técnicas
 - c. Disciplina
 - d. Capacidad de abstracción

5. **¿Cuándo no es conveniente establecer territorios?**
 - a. En empresas grandes
 - b. Productos industriales
 - c. Ventas por amistad importantes
 - d. Líneas de productos que requieren mayor contacto con el cliente para la venta

**6. ¿En función de qué aspecto principalmente se realiza la división de territorios?
Explique**

- a. Distribuciones geográficas
- b. Planes de visitas a clientes
- c. Cargas de trabajo
- d. Grupos de clientes