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