

---

## PREGUNTAS DE AUTOEVALUACIÓN Y REVISIÓN (capítulo 1)

A continuación encontrarás un total de diez cuestiones relacionadas con el contenido teórico tratado en este capítulo. En cada una de las preguntas propuestas se plantean cuatro posibles respuestas, siendo solamente una de ellas válida. Teniendo en cuenta este criterio, y que todas las preguntas tienen un valor de un punto, evalúa tu nivel de conocimientos resolviendo el cuestionario y calculando tu resultado comparando tus respuestas con las soluciones que encontrarás al final del mismo.

1. Indica cuál de las siguientes afirmaciones es correcta.

- a) Las ventas son la única función y actividad que es capaz de generar ingresos de forma indirecta para la empresa.
- b) El departamento comercial está integrado únicamente por comerciales que viajan.
- c) Las ventas son la única función y actividad que es capaz de generar ingresos de forma directa y plausible para la empresa.
- d) El departamento comercial debe estar siempre integrado dentro del departamento de marketing.

2. Las decisiones en el departamento comercial...

- a) Deben tomarse de forma unilateral, sin tener en cuenta al resto de departamentos de la empresa.
- b) Deben tomarse de forma coordinada con el departamento de marketing y de acuerdo a los objetivos marcados por la empresa.
- c) Deben tomarse directamente por el gerente de la empresa.
- d) No afectan para nada a la gestión de cobros de los clientes.

3. La actividad de prospectiva...

- a) Es únicamente atribuible al departamento de marketing.
- b) Es una de las funciones que debe desempeñar el vendedor.
- c) Es una función desempeñada fundamentalmente por empresas ajenas a la empresa.
- d) Es una función que desempeña el departamento de I+D+i en las empresas.

4. El plan de ventas...

- a) No debe estar integrado en el plan estratégico de la empresa.
- b) No tiene en cuenta el plan de negocio de la empresa.
- c) Debe estar integrado en el plan de formación de la empresa.
- d) Debe estar integrado en el plan de marketing de la empresa.

5. Una *Lovemark* es...

- a) Un anglicismo aportado por Steven Rogers en 2004 que recoge a las marcas que venden productos para personas enamoradas en el mercado.
- b) Hace referencia a la marca más vendida por San Valentín en la cultura anglosajona.
- c) Hace referencia a la marca más conocida por las personas enamoradas en Estados Unidos.
- d) Un anglicismo aportado por Steven Rogers en 2004 que recoge los vínculos emocionales existentes entre una marca y sus clientes.

6. Radian6 de Salesforce es...

- a) Un programa de gestión de Social CRM.
- b) Un anglicismo que define qué es el departamento comercial.
- c) Un programa de formación que debe llevar a cabo de forma obligatoria el departamento comercial.
- d) Un programa de gestión empresarial integral.

7. Los comerciales de una empresa deben...

- a) Centrarse en la gestión de cobros de sus clientes.
- b) Elaborar el manual de ventas de la empresa.
- c) Gestionar las relaciones comerciales con sus clientes.
- d) Elaborar el plan comercial de la empresa.

8. El director de ventas debe...

- a) Participar en la elaboración del plan estratégico de la empresa.
- b) Diseñar y establecer los objetivos de marketing de la empresa.
- c) Gestionar el cobro de las nóminas de los vendedores.
- d) Participar en la elaboración de las previsiones de ventas de común acuerdo con el departamento de marketing y con el plan de marketing establecido.

9. ¿Cuál de las siguientes será una de las tendencias en los próximos años en el perfil del vendedor para el departamento comercial?

- a) Deberá ser únicamente experto en técnicas comerciales.
- b) Las nuevas tecnologías de la información no serán relevantes para su función.
- c) Deberá ser capaz de trabajar en equipo y de enfrentarse a la venta en múltiples canales de comunicación y comercialización.
- d) No hará falta que vaya a la empresa ni que trabaje en equipo.

10. ¿Cuál de las siguientes será una de las tendencias en los próximos años en la gestión del departamento comercial?

- a) Los vendedores serán cada vez más dependientes.
  - b) Los vendedores serán cada vez más independientes y autónomos.
  - c) Los productos estarán totalmente estandarizados.
  - d) La gestión de la fuerza de ventas de la empresa será menos compleja y costosa.
-