

---

## PREGUNTAS DE AUTOEVALUACIÓN Y REVISIÓN (capítulo 6)

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. ¿Cuál de las siguientes características corresponde a un líder eficaz?
  - a) Imponer su criterio al de los demás.
  - b) Afrontar retos inesperados.
  - c) Desmotivar a los vendedores.
  - d) No tener una cultura básica.
  
2. El director de ventas es aquel que...
  - a) Trabaja en solitario.
  - b) Está continuamente insatisfecho.
  - c) Desarrolla negocios y se relaciona directamente con los clientes.
  - d) Desarrolla personas y se relaciona con los vendedores.
  
3. ¿Qué característica de las siguientes es propia del liderazgo transaccional?
  - a) Está orientado hacia las tareas.
  - b) Está orientado hacia las personas.
  - c) Distribuye con otros su liderazgo.
  - d) Le preocupa poderosamente la transmisión de información.
  
4. ¿Qué característica de las siguientes es propia del liderazgo servidor?
  - a) La coacción es su signo de identificación.
  - b) Utiliza un sistema de recompensas para incentivar las ventas.
  - c) Su lema es «vender por encima de todo».
  - d) Su interés es servir al resto.
  
5. Los objetivos generales de ventas derivan de los siguientes objetivos:
  - a) Marketing.
  - b) Generales.
  - c) Financieros.
  - d) De todos ellos.
  
6. Los objetivos de ventas NO deben ser...
  - a) Exageradamente ambiciosos.
  - b) Medibles.
  - c) Razonables.
  - d) Cuantitativos.
  
7. ¿Qué objetivo de los propuestos NO es común asignárselo al equipo de ventas?
  - a) Incrementar la cartera de clientes.
  - b) Reducir el tiempo de cobro.
  - c) Fijar los precios.
  - d) Introducir nuevos productos..

8. Entre los inconvenientes de los métodos de previsión de ventas, se encuentran...
- a) La necesidad de reunir un número suficiente de datos pasados de ventas para hacer la previsión mediante una regresión.
  - b) La subjetividad que implican métodos como el Delphi.
  - c) La a) y la b) son correctas.
  - d) La necesidad de ejercer un estilo de dirección autocrático-dictatorial para poder realizarlo.
9. El manual de ventas NO suele incluir información sobre...
- a) Origen y evolución de la empresa.
  - b) Tipología de clientes.
  - c) Condiciones de pago y descuentos.
  - d) Descripción de los procesos de fabricación.
10. Entre los retos a los que se enfrenta el nuevo director de ventas, se encuentran...
- a) Incrementar la productividad de los vendedores.
  - b) Vender el producto por encima de todo.
  - c) Fidelizar al cliente.
  - d) La a) y la c) son correctas.