
PREGUNTAS DE AUTOEVALUACIÓN Y REVISIÓN (capítulo 7)

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. La estructura geográfica de ventas se caracteriza por...
 - a) Resultar conveniente cuando el portafolio es excesivamente extenso.
 - b) Favorecer la concentración de visitas y reducir los esfuerzos y gastos.
 - c) Ser un sistema basado en la especialización del cliente.
 - d) Ser la fórmula más difícil y compleja de organizar las ventas.

2. La mejor estructura vertical de la organización es aquella en la que...
 - a) La dirección comercial es reportada por la dirección de marketing.
 - b) La dirección de ventas es reportada por el departamento de marketing.
 - c) La dirección de ventas es reportada por el resto de departamentos.
 - d) No existe una estructura vertical ideal que sirva de estándar.

3. Entre las atribuciones de los vendedores internos NO se encuentra...
 - a) Recibir directamente en la empresa.
 - b) Apoyar a los vendedores externos.
 - c) Visitar a los clientes.
 - d) Ocuparse del telemarketing y la venta por Internet.

4. Es propio de la venta multinivel...
 - a) La relación entre el nivel de profesionalización del distribuidor y el éxito cosechado.
 - b) Comercializar productos de mala calidad.
 - c) Invertir cuantiosas cantidades en *stock*.
 - d) Ser ilegal.

5. En la venta telefónica a través de llamadas entrantes...
 - a) Las llamadas son el frío.
 - b) Las llamadas pueden ser un instrumento promocional.
 - c) El cliente llama directamente a la empresa.
 - d) El receptor de la llamada puede sentirse molesto por la misma.

6. El *business to consumer* es una modalidad de venta electrónica de...
 - a) Empresa a empresa.
 - b) Empresa a administración pública.
 - c) Las respuestas a) y b) son correctas.
 - d) Empresa al consumidor final.

7. Entre las modalidades de venta por televisión NO se encuentra...
 - a) El anuncio convencional de respuesta directa.
 - b) La teletienda.
 - c) El *publicity*.
 - d) El infocomercial.

8. Entre los canales implicados en la venta multicanal NO encontramos...

- a) La promoción.
- b) La fuerza de ventas.
- c) La tienda.
- d) El e-Commerce.

9. El primer país en ventas a través del sistema de *vending* es...

- a) España.
- b) China.
- c) Estados Unidos.
- d) Japón.

10. El objetivo fundamental de la venta multicanal es...

- a) Ahorrar tiempo en la compra.
- b) Mejorar la «experiencia de compra» del cliente.
- c) Integrar las operaciones realizadas en la tienda con otros canales.
- d) La b) y la c) son correctas.