
PREGUNTAS DE AUTOEVALUACIÓN Y REVISIÓN (capítulo 8)

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. ¿Qué apartado de los descritos a continuación NO figura en el perfil de un puesto?
 - a) Competencias.
 - b) Propósito del puesto.
 - c) Departamentos que le reportan.
 - d) Nombre del candidato.

2. NO se considera una característica propia del perfil del vendedor a...
 - a) La empatía.
 - b) El individualismo.
 - c) La asertividad.
 - d) La autoestima.

3. Entre las fuentes de reclutamiento para cubrir un puesto de vendedor se puede recurrir a...
 - a) Redes sociales.
 - b) Carta de solicitud.
 - c) Curriculum vitae.
 - d) Solicitud de empleo.

4. Señala cuál de las siguientes afirmaciones es correcta.
 - a) La solicitud de empleo siempre acompaña al curriculum vitae.
 - b) La carta de solicitud siempre acompaña a la solicitud de empleo.
 - c) La carta de solicitud siempre se envía sola.
 - d) La carta de solicitud siempre acompaña al curriculum vitae.

5. Los tests proyectivos utilizados en los procesos de selección de personal analizan...
 - a) Aspectos escondidos de la personalidad.
 - b) La inteligencia.
 - c) La creatividad.
 - d) La capacidad de aprendizaje.

6. Señala cuál de las siguientes afirmaciones NO es correcta...
 - a) En la entrevista directiva el entrevistador dirige la entrevista.
 - b) En la entrevista no directiva se formulan pocas preguntas.
 - c) En la entrevista estructurada existe un guión.
 - d) En la entrevista no estructurada existe un guión.

7. Indica cuál de estas fases no se corresponde con el protocolo de acogida a nuevos vendedores.
 - a) Formación específica para el puesto.
 - b) Presentación del grupo de compañeros y colaboradores.
 - c) Información sobre las tareas a desarrollar y el puesto a cubrir.
 - d) Todas las opciones forman parte del protocolo de acogida.

8. De entre los vendedores no pertenecientes a plantilla, la definición «profesionales libres y autónomos, sin relación laboral con la empresa, pero sí de exclusividad con la misma» se corresponde con los..
- a) Agentes comerciales.
 - b) Representantes de comercio.
 - c) Comisionistas mercantiles.
 - d) No se corresponde con ninguno de los puestos anteriores.
9. En relación a la planificación del proceso de formación del vendedor, indica la opción incorrecta.
- a) La empresa debe optar por una política de formación que incluya programas de reciclaje dirigidos a sus vendedores experimentados.
 - b) El jefe de ventas no será responsable de la formación siempre y cuando no sea el verdadero formador del vendedor.
 - c) Los cursillos externos son una de las variantes de apoyo a la formación a las que puede recurrir la empresa.
 - d) Todas las opciones son correctas.
10. ¿Cuál de los siguientes métodos de formación suele implicar la supervisión directa de un formador por cada vendedor?
- a) Role playing.
 - b) Dinámica de grupo.
 - c) Demostraciones en el terreno.
 - d) Formación en línea.