
PREGUNTAS DE AUTOEVALUACIÓN Y REVISIÓN (capítulo 9)

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. ¿A qué nivel se origina la motivación del empleado de ventas?
 - a) Interno.
 - b) Externo.
 - c) Interno y externo.
 - d) Depende de la formación de cada uno.

2. Indica con qué términos se asocia el concepto motivación.
 - a) Sueldo fijo y comisiones.
 - b) Incentivos y recompensas.
 - c) Voluntad e interés.
 - d) La motivación se asocia a los buenos vendedores.

3. ¿Cuál de estos elementos contribuye a la motivación del vendedor sin formar parte del sistema retributivo?
 - a) Un viaje de ocio con gastos pagados.
 - b) Un plan de pensiones.
 - c) Un seguro de salud.
 - d) El liderazgo del director de ventas.

4. ¿Cuál sería la labor previa al desarrollo del plan de incentivos?
 - a) Comprobar que hay fondos para pagar las comisiones y demás.
 - b) Averiguar las necesidades y aspiraciones de los empleados.
 - c) Realizar un análisis de mercado potencial.
 - d) Establecer un incentivo base para el director de ventas.

5. ¿Qué tipo de incentivos están más relacionados con el sentimiento de logro personal?
 - a) Incentivos financieros directos.
 - b) Incentivos no financieros.
 - c) Incentivos financieros indirectos.
 - d) Una nómina elevada.

6. ¿Qué entendemos por incentivos intrínsecos?
 - a) La confianza depositada en el vendedor por parte de la dirección.
 - b) Los gastos de representación.
 - c) Los propios del puesto de trabajo y las tareas desempeñadas.
 - d) Retribuciones en especie.

7. ¿Cuál de estos incentivos no es de naturaleza financiera?
 - a) Pago de cursos de formación.
 - b) Viajes y vacaciones pagadas.
 - c) Seguro médico.
 - d) Retribuciones en especie.

8. ¿Qué factores pueden condicionar la efectividad o la conveniencia de utilizar un sistema de incentivos u otro?
- a) Los fondos disponibles para el sistema.
 - b) Los objetivos a corto plazo.
 - c) Los factores extrínsecos.
 - d) La experiencia laboral del vendedor.
9. ¿Qué incentivo financiero preferirán los vendedores con menor aversión al riesgo?
- a) Sueldo fijo.
 - b) Comisiones.
 - c) Planes de pensiones.
 - d) Coche de empresa.
10. ¿Qué tipos de objetivos permiten contemplar los sistemas de retribución combinados?
- a) Objetivos coyunturales.
 - b) Objetivos generales.
 - c) Objetivos estratégicos y operativos.
 - d) La satisfacción del cliente.