

Curso DIRECCIÓN COMERCIAL --PREGUNTAS TEST FINAL

1.- ¿Crees que es una buena idea que una empresa decida vender a todo el mundo?

- a.- Sí. Para cumplir los objetivos cuantas más posibilidades de venta haya, mejor y todo el mundo es un potencial cliente.
- b.- No. Para tener éxito una empresa debe separar los clientes en nichos con necesidades parecidas y aplicar soluciones específicas de valor y diferenciadas a cada nicho.
- c.- Depende. A veces sí y otras no.

2.- ¿Debe el director comercial acompañar y motivar frecuentemente a sus vendedores?

- a.- No. Se deben reclutar vendedores profesionales que tengan las habilidades suficientes y garanticen la venta. El que vende es el vendedor.
- b.- No. El director comercial debe realizar una gestión solo por resultados y no basarse en acompañamientos ni controlar micro-decisiones diarias.
- c.- Sí. Para que un vendedor funcione bien debe estar bien motivado y arropado por su jefe quien le ayudará y le aconsejará en todo momento sobre cómo vender mejor.

3.- ¿El modo de venta óptimo para una empresa es vender ella todo en directo?

- a.- Sí. Con la venta directa la empresa tiene control total de sus clientes, menos conflictos y mejores precios pues no tiene que dar comisiones de intermediación.
- b.- No. Hay diferentes tipologías y localizaciones de clientes y no a todos se les puede alcanzar con las mismas tácticas o procedimientos. Además, las comisiones van incluidas en los precios que esos intermediarios deben poder colocar.
- c.- No. Es mejor vender todo a través de terceros pues, así, nos ahorramos los costes directos de mano de obra del departamento comercial pasando todo a costes variables.

4.- ¿Qué aspectos debe cubrir la formación de los vendedores?

- a.- Todos los posibles pues cuanto mayor sea el conocimiento del vendedor mayor será la probabilidad de vender.
- b.- Pocos. Hay que contratar comerciales profesionales y no gastar demasiado dinero en formación sino en comisiones que les animen a vender.
- c.- Aquellos que sirvan para modificar comportamientos de venta erróneos inmediatos en una formación específica y no generalista.

5.- ¿Para qué sirven la cuota y el plan salarial de los vendedores?

- a.- Para fijar los límites económicos y de objetivos del trabajo del vendedor.
- b.- La cuota es el motivador negativo del vendedor y el plan salarial el motivador positivo.
- c.- Realmente no sirven para nada pues las empresas los ponen a su conveniencia sin pensar en el trabajo y objetivos reales del vendedor.