

Curso DIRECCIÓN COMERCIAL --PREGUNTAS TEST FINAL

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

La respuesta más adecuada sería la “b” pues cada cliente o grupo de clientes debería tener su solución específica y eso solo se logra si los agrupamos y conocemos sus especificidades.

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

La respuesta más adecuada sería la “b” pues uno de los mayores errores del responsable comercial es inmiscuirse continuamente en el trabajo de los vendedores, no delegar, y no llevar una gestión de vendedores guiada por sus resultados esperados y conseguidos.

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

Evidentemente no aunque, si fuera posible, no sería la peor solución. Pero, en la realidad, suele ser imposible abordar el mercado desde sus propias fuerzas únicamente y una buena política de canal de terceros y el mix de trabajo con la estructura de la propia empresa aseguran el cumplimiento de los objetivos.

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

Tal como expresa la respuesta “c” la formación debería ser específica y no generalista (que, además, es carísima) y debe servir para modificar comportamientos de venta erróneos y producir cambios inmediatos en el vendedor para que venda mejor y más.

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

Tal como dice la respuesta “b”, la cuota sirve para fijar el objetivo del vendedor y el plan salarial debe ser el motivador positivo que le anime a vender más.