

EXAMEN FINAL PARA SUPERVISORES DE PREVENDEDORES Curso Diplomado en Ventas de Ruteo Universidad de las Ventas 2013

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nombre  del Alumno: |  | **Puntaje Obtenido:** |
| Puesto: |  |  |
| Fecha de hoy: |  |
| Teléfono para  alguna consulta: |  |

**INSTRUCCIONES:**

Este examen es totalmente individual. No se permiten consultas a los compañeros. Llene los espacios vacíos. Por favor, use un tipo de letra que facilite su lectura. Debe hacerse con bolígrafo negro o azul. No usar lápiz. (Si requiere espacio adicional, use la parte de atrás de las hojas.)

**TEMA I: EL ESTILO IDEAL ADMINISTRATIVO (EIA).**

**01. Las cuatro funciones básicas de la Administración de Ventas son:**

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | Planeación. |
| 2 |  |
| 3 |  |
| 4 |  |

**02. ¿Por qué es importante para el Pre-Vendedor que su SUPERVISOR conozca la industria en la que trabaja. (En nuestro caso, la industria de la comercialización de productos alimenticios.)**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |

**03. ¿Cuáles son cinco importantes funciones (tareas) de un SUPERVISOR de Ventas de Campo?**

|  |  |
| --- | --- |
| **1** |  |
| **2** |  |
| **3** |  |
| **4** |  |
| **5** |  |

**TEMA II: LIDERZGO.**

**04. Explique el concepto: “El liderazgo viene de abajo, no de arriba”.**

|  |
| --- |
|  |

**05. Explique el concepto: “Si usted quiere saber si es líder o sólo un jefe, vea para atrás”.**

|  |
| --- |
|  |

**06. ¿Cuáles podrían ser cinco (5) razones por las cuales un prevendedor no está vendiendo, mientras que sus compañeros sí están vendiendo (bajo las mismas circunstancias de mercado)?**

|  |  |
| --- | --- |
| **1** |  |
| **2** |  |
| **3** |  |
| **4** |  |
| **5** |  |

**TEMA III: COMUNICACIÓN:**

**07. El “Círculo del Entrenamiento” de un vendedor se compone de cuatro pasos:**

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | Explicar. |
| 2 |  |
| 3 |  |
| 4 |  |

**TEMA IV: MOTIVACIÓN:**

**08. Mencione y explique una forma de mantener motivado a un equipo de prevendedores, más allá (o sea, sin incluir) el salario y las comisiones.**

|  |
| --- |
|  |

**TEMA V: SISTEMATIZACIÓN.**

**09. ¿Por qué es importante que un SUPERVISOR tenga sistematizada la visita del Pre-Vendedor al cliente (pulpero, tendero por ejemplo), y estandarice esa sistematización entre todos los Pre-Vendedores que tiene a su cargo?**

|  |
| --- |
|  |

**TEMA VI: TÉCNICAS DE VENTAS:**

**10. Explique por qué es diferente venderle un producto a un consumidor final, que vendérselo a un intermediario (pulpero, por ejemplo). (Estamos hablando del tema B2C y B2B.)**

|  |
| --- |
|  |

**11. Proponga cinco (5) valores agregados que en nuestra empresa podemos argumentar frente al pulpero, para vender más allá del precio y del margen de utilidad.**

|  |  |
| --- | --- |
| 1 |  |
| 2 |  |
| 3 |  |
| 4 |  |
| 5 |  |

**12. Exponga una OBJECIÓN que podría ponerle un pulpero a uno de nuestros Pre-Vendedores, y qué le recomendaría usted al Pre-Vendedor responderle al pulpero para ganar esa venta.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Objeción:** |  |
| Y esto es lo que yo le diría que respondiera: |  |

**13. ¿Cuáles son los cuatro (4) elementos indispensables para que una empresa de ventas de campo (ruteo) puede vender más y mejor en cualquier momento?**

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | Tener un buen producto. |
| 2 |  |
| 3 |  |
| 4 |  |

**TEMA VII: COMPROLOGÍA Y ASESORÍA AL PULPERO O DUEÑO DEL LOCAL COMERCIAL.**

**14. Indique cuáles cinco (5) recomendaciones daría usted a un pulpero para que él pueda vender más en su negocio, no sólo nuestro producto sino todos los que tiene en su local comercial.**

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | Que mejore la iluminación de su negocio. |
| 2 |  |
| 3 |  |
| 4 |  |
| 5 |  |

LA UNIVERSIDAD DE LAS VENTAS LE AUGURA MUCHOS ÉXITOS.

Universidad de las Ventas: La primera organización de capacitación totalmente enfocada en la ventas.

San José, Costa Rica. Tels. (506) 2229-8371 y 2292-8886. Facebook: www.facebook.com/Uventas