****

**ESPOL – FEN**

**TERCERA EVALUACIÓN**

**MATERIA: ADMINISTRACION DE VENTAS**

**PROFESOR: Ing. Bolívar Pástor L.**

**NOMBRE:**

**PARALELO: 471**

**FECHA:**

***"Como estudiante de la FEN me comprometo a combatir la mediocridad y actuar con honestidad, por eso no copio ni dejo copiar"***

|  |  |
| --- | --- |
| ***VALORACION*** | ***TEMAS*** |
| ***20 puntos*** | ***1) Elaborar el cuadro de interacción de la conducta entre vendedores y clientes, (incluir simbología).***  ***Explique brevemente a cada uno de éstos elementos*** |
| ***20 puntos*** | ***2) Enumere y explique los métodos para conseguir vendedores.*** |
| ***20 puntos*** | ***3) Enumere y explique c/u de los motivos típicos de compra por parte de los clientes*** |
| ***20 puntos*** | ***4)Comente sobre cada una de las siguientes objeciones:***   1. ***Las finanzas,*** 2. ***El silencio por parte del cliente; y,***   ***c) Argumentos defectuosos.*** |
| ***20 puntos*** | **5) *Explique brevemente: ¿Que es un gerente de ventas?*** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

***100 puntos TOTAL PRUEBA***

**Valoración: 100 puntos prueba escrita**