****

**ESPOL – FCSH**

**TERCERA EVALUACIÓN**

**MATERIA: ADMINISTRACION DE VENTAS**

**PROFESOR: Ing. Bolívar Pástor L. MAE**

**NOMBRE:**

**PARALELO:**

**FECHA:**

**COMPROMISO DE HONOR**

**Yo, ................................................................................... al firmar este compromiso, reconozco que el presente examen está diseñado para ser resuelto de manera individual, que puedo usar una calculadora *ordinaria* para cálculos aritméticos, un lápiz o esferográficos; que solo puedo comunicarme con la persona responsable de la recepción del examen; y, cualquier instrumento de comunicación que hubiere traído, debo apagarlo y depositarlo en la parte anterior del aula, junto con algún otro material que se encuentre acompañándolo. No debo además, consultar libros, notas, ni apuntes adicionales a las que se entreguen en ésta evaluación. Los temas debo desarrollarlos de manera ordenada.**

***Firmo al pie del presente compromiso, como constancia de haber leído y de aceptar la declaración anterior.***

**"Como estudiante de ESPOL me comprometo a combatir la mediocridad , por eso no copio ni dejo copiar"**

***\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_***

**Firma**

 ***PARALELO.......... NÚMERO DE MATRÍCULA..............***

**Este examen está elaborado en relación de los resultados de aprendizaje de la carrera, de contribución alta: *“Administrar los recursos físicos y humanos de las organizaciones que permitan construir nuevas empresas o modificar las existentes, integrando los conocimientos económicos y financieros, para formular y evaluar proyectos de desarrollo de largo plazo”***

|  |  |
| --- | --- |
| ***VALORACION******5 puntos******5 puntos******5 puntos******5 puntos*** | ***TEMAS*****1)El marketing multinivel es lo mismo que venta piramidal****Verdadero ( ) Falso ( )**1. **Entre otras actividades, el Gerente de Ventas es el responsable de elaborar el Pronóstico y el Presupuesto de Ventas**

 **Verdadero ( ) Falso ( )**1. **Estrategia del cierre de ventas: Balance: al tener más opciones (variables) positivas que negativas, entonces, ¿debemos cerrar el negocio?**

**Si ( ) No ( )**1. **Hay que decirle siempre Sí al cliente**

**Verdadero ( ) Falso ( )** |
| ***20 puntos*** | ***5) Elaborar el cuadro de interacción de la conducta entre vendedores y clientes, (incluir simbología).*** ***Explique brevemente a cada uno de éstos elementos***  |
|  |  |
| ***20 puntos*** | ***6) Enumere y explique c/u de los motivos típicos de compra por parte del cliente*** |
| ***20 puntos*** | ***7)* Principios fundamentales de las ventas. Explique brevemente c/u de ellos** |
|  ***20 puntos*** | **8) *Enumere y explique cada uno de los sistemas de remuneración en ventas*** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

***100 puntos TOTAL PRUEBA***