

EXAMEN DIRECCION COMERCIAL 2º EMPRESARIALES

1.El panel de consumidores sirve para obtener información:

- cualitativa
- cuantitativa
- ambas

2.La encuesta ómnibus es una encuesta:

a) esporádica

b) periódica

c) continua

3. La encuesta telefónica se emplea como:

- medio de obtener información confidencial
- cuantitativa
- auxiliar

4. Para tener una información sobre evolución del mercado utilizaría principalmente el método:

- encuesta postal
- entrevista personal
- panel de consumidores

5. La entrevista de grupo es una entrevista:

- estructurada
- semiestructurada
- libre

6. Los atributos del producto impactan en el mercado con respecto a la competencia

- necesariamente en el precio
- diferenciando el producto
- no impactan en nada

7. Los productos llamados ganapanes de mañana, su contribución a las ventas y beneficios suele ser:

- alta
- regular
- baja

8. ¿ Cual de estos productos merece una mayor atención de recursos técnicos y comerciales:

- un ganapan de hoy
- una especialidad productiva

- un producto en desarrollo

9. ¿Cuáles son las características nominales en el producto orgullo del ejecutivo?:

- absorbe importantes cantidades de recursos humanos y financieros
- una buena posición de liderazgo
- cumple una función específica en el mercado

10. El coeficiente de contribución al beneficio de los productos se obtiene de la proporción entre los porcentajes de :

a)costes directos y precio de venta

b)ventas totales y costes fijos

c)margen bruto y ventas totales

11. En la tasa de vida de los productos de desarrollo e investigación es característica:

- el volumen de ventas absolutas disminuye
- aumentan las inversiones en factores de producción
- la rentabilidad desciende

12. En la estrategia de mantenimientos de la gama entraña lo siguiente:

- disminución del volumen de ventas
- mejora en la calidad de la red de ventas
- mayor control de mercados y producción

13. La estrategia de expansión de la gama entraña:

- búsqueda de nuevos usos de los productos
- disminución de fluctuaciones estacionales
- mantenimiento de clientela actual

14. La estrategia de reducción de la gama entraña:

- mejorar la calidad de los productos
- mejorar la calidad de los vendedores
- saturación de la red de ventas

15. Una empresa con un excelente sistema de control de mercado que satisface esa rentabilidad, debe seguir la estrategia de producción de:

- mantener la gama
- expansión de la gama
- simplificación de la gama

16. Una empresa con baja utilización de recursos técnicos debe seguir una estrategia de producto:

- mantenimiento
- expansión

- simplificación

17. Los grandes almacenes con respecto al fabricante se comunican por:

- circuito largo
- circuito corto
- venta directa

18. Los fabricantes con gran cobertura de mercado mantienen un mayor control del mismo utilizando:

- circuito largo
- circuito corto
- ambos

19. El descuento financiero se aplica en funcion de :

- normas de pago
- importe de la factura
- tipo de banco utilizado

20. Los descuentos especiales responden a:

- causas financieras
- causas comerciales
- según las circunstancias