

OPERACIONES DE VENTA

EJERCICIOS TEMA 3

1. Realiza un esquema de la planificación de un viaje a una zona de ventas.
2. Define visita concertada y visita no concertada.
3. ¿Cómo crees que se interfieren los objetivos cualitativos y los cuantitativos?
4. ¿Qué ventajas crees que presenta contratar a un agente autónomo para una zona de ventas concreta, por ejemplo, contratar a un agente autónomo italiano para cubrir el mercado de su país?
5. Piensa en una empresa que conozcas, indica cuál es su actividad y especula con los criterios organizativos del departamento de ventas.
6. Qué tipo de ruta escogerías....
 - a. Si solo tuvieras un día para realizar todas las visitas de una zona de ventas
 - b. Si tuvieras varios días para realizar todas las visitas de una zona de ventas
 - c. Si vas a realizar visitas sin concertar