


Generalitat de Catalunya Departament d'Educació Institut Serrallarga 	Alumne/a				QUALIFICACIÓ
	Matèria	MP04 PROCESSOS DE VENDA.	Primer curs	Curs 2023-24	
	Tema 5: Prospecció i preparació de la presentació.				07/11/2023

Les preguntes no contestades valen zero. Totes les preguntes encertades valen 1 punt sobre 20. Sobre 10 valen 0'5. Totes les preguntes son únicament de dues alternatives. L'error es compta amb -1 sobre 20.

1. El programa de ventas incluye el conjunto de acciones desarrolladas en la venta.
 - a) Verdadero
 - b) Falso, eso es el proceso de ventas el que lo incluye**
2. La preparación de la presentación del producto es la fase en la que se pone en escena toda la preparación de la venta.
 - a) Verdadero
 - b) Falso, es en la presentación, no en la preparación.**
3. El programa de ventas incluye el proceso de ventas.
 - a) Verdadero**
 - b) Falso
4. La prospección de clientes es la fase del proceso de venta en la que se identifican clientes potenciales.
 - a) Verdadero**
 - b) Falso
5. El vendedor utiliza diferentes argumentos de ventas en función de las características del cliente.
 - a) Verdadero**
 - b) Falso
6. Cuando un vendedor tiene mucha experiencia no es necesario que prepare la presentación de su producto, ni actualice su argumentario de ventas.
 - a) Verdadero
 - b) Falso**
7. El seguimiento de la venta es útil para fidelizar al cliente.
 - a) Verdadero**
 - b) Falso
8. En el desarrollo del proceso de venta, el representante pone en juego sobretodo su elocuencia para convencer al cliente hablando sin parar para entretenerlo.
 - a) Verdadero
 - b) Falso**
9. La elaboración del argumentario de ventas se establece en función de objetivos, contenidos y dentro de una estructura.
 - a) Verdadero**
 - b) Falso

De los argumentos estudiados en un proceso de venta, indica cuáles son racionales y cuáles irracionales. *[son preguntas de dos respuestas]*

10. Precio de venta.
 - a) Racional**
 - b) Emocional

11. Buen prestigio de la venta en el sector porque tiene muchos trabajadores.
 - a) Racional
 - b) Emocional
12. Forma de pago y plazo de entrega
 - a) Racional
 - b) Emocional
13. Explicación de los productos
 - a) Racional
 - b) Emocional
14. Importancia de la mejora del nuevo diseño por aumento de la funcionalidad
 - a) Racional
 - b) Emocional
15. Importancia de la mejora del nuevo diseño por aumento de la estética.
 - a) Racional
 - b) Emocional
16. Repaso breve del buen trato comercial entre ambas empresas.
 - a) Racional
 - b) Emocional
17. Explicación del servicio post venta
 - a) Racional
 - b) Emocional

18. La presentación de material de apoyo sirve para reforzar los argumentos de ventas.
 - a) Verdadero
 - b) Falso

19. Cuando se negocia quien asume el coste del transporte de la mercadería vendida, se dice que es **a portes pagados** cuando lo asume el comprador, y **a portes debidos** cuando lo asume el vendedor.
 - a) Verdadero
 - b) Falso, es al revés

20. Tanto el pago al contado, como el pago en efectivo, son pagos que se realizan en el momento de la venta, no pagos aplazados. Pero es el pago en efectivo, es el que se realiza en dinero físico. Y al contado, con tarjeta o cheque.
 - a) Verdadero
 - b) Falso