

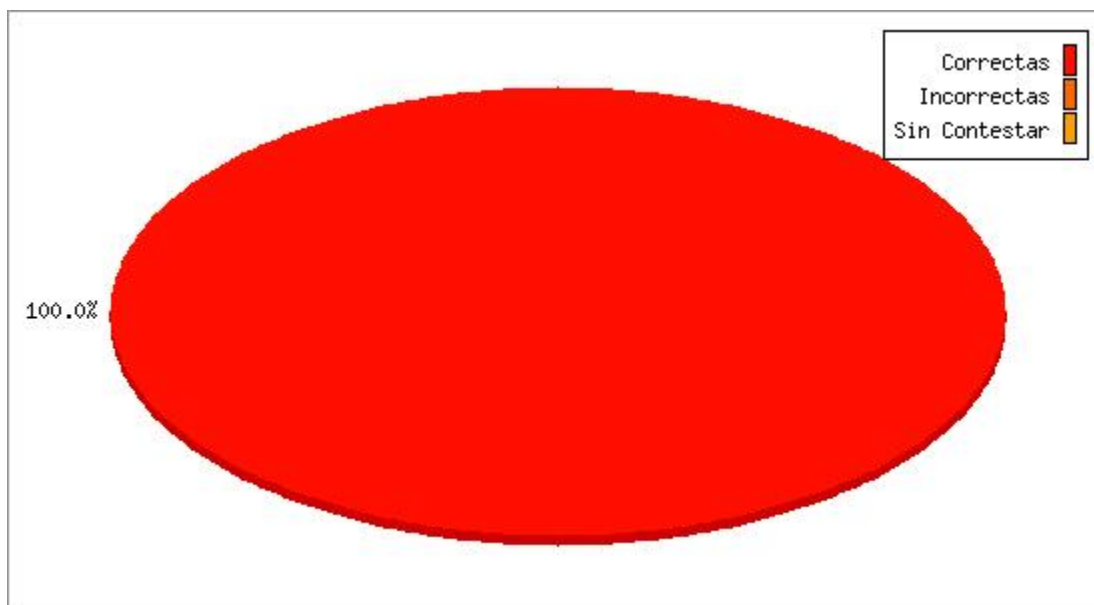
## CI SUPERVISOR DE VENTAS HUACHO - JUNIO 2015

### EVALUACIONES DE CONOCIMIENTO

| Nivel Preguntas | Calificación Obtenida | Preguntas Correctas | Preguntas Incorrectas | Preguntas sin Contestar |
|-----------------|-----------------------|---------------------|-----------------------|-------------------------|
| Total           | 20/20                 | 12                  | 0                     | 0                       |

20

20



#### ¿Qué es Tasa de Ventas?

✓ Es la cantidad de stock que tenemos en el punto de venta de acuerdo al promedio de venta, definiendo la cantidad de caras necesarias para soportar la venta.

#### ¿Por qué es importante mantener la mercadería implantada en el rack (sobre todo Tip 1 y 2, y Top 30) con un mínimo de 2 semanas de tasa de ventas? ¿De qué manera ayuda esto a la Productividad de la tienda?

✓ Es importante porque mientras más semanas tengamos en el punto de venta de acuerdo al promedio de venta, la cantidad de veces que se reponga será menor y por ende la productividad aumenta, permitiendo a los asociados dedicar más tiempo a la venta.

#### ¿Cuáles son los fundamentos básicos que debes tener en cuenta al implantar una exhibición?

✓ Toda exhibición debe tener precio, stock y producto correctamente exhibido, y de ser el caso con autoservicio. Además, la exhibición debe estar debidamente instalada o asegurada para evitar riesgos de caída y/o daños.

#### ¿Por qué debo revisar mi Reporte de Quiebres?

✓ El reporte de quiebres se debe revisar porque nos permite identificar los productos que cuentan sin stock o con menos de 1 semana de stock, y tomar acciones inmediatas para que llegue el producto a la tienda y no perder venta.

#### ¿Qué es el reporte de Top 30?

✓ Es un reporte que nos permite identificar los productos más vendidos, tanto en unidades como en soles, y así poder asegurar que siempre cuente con el stock necesario.

#### ¿Qué es vender un proyecto? ¿Por qué es importante? ¿Vender proyectos favorece a incrementar el ticket promedio de tienda? ¿Por qué?

✓ Vender un proyecto significa ofrecerle al cliente el producto principal y además todos los productos complementarios. Al vender más productos, hacemos que el ticket promedio aumente.

#### Teniendo en cuenta los datos inferiores, ¿con cuánto proyecta cerrar el mes en ventas dicha tienda? ¿La tienda cerrará por encima o debajo del plan? Venta al 20/05: S/. 3,840,000 Días del mes de Mayo: 31 días Plan de Ventas: S/. 6,200,000

✓ La tienda proyecta cerrar el mes con una ventad e S/.5,952,000. No llegaría a superar el plan, por lo que hay que tomar acciones inmediatas en lo que queda del mes para cumplir de todas maneras con el plan de ventas.

#### ¿Qué es Disciplina Progresiva? ¿Por qué es importante?

✓ Se trata de una política de medidas disciplinarias para corregir a los asociados por las faltas y errores que cometen, con el fin de los asociados puedan mejorar y así benefician a sus departamentos y a la tienda. Se empieza por un aviso verbal, escrito simple, escrito grave, suspensiones y finalmente el despido si es que no hubo mejora alguna.

#### ¿Consideras que el recurso humano es importante para la consecución de objetivos? ¿Por qué?

✓ El recurso humano es importante porque es el grupo de asociados a través del cual se realizan las tareas para cumplir los objetivos del departamento y de la tienda, siempre dando énfasis al trabajo en equipo y al buen clima laboral.

#### ¿Qué es Clima Laboral?

✓ Se trata de un ambiente de trabajo en armonía y de buenas relaciones interpersonales, donde prevalece el respeto mutuo, dedicación, integración, actitud positiva e identificación con la empresa por parte de todo el equipo de trabajo.

#### ¿Por qué las capacitaciones de tienda son importantes?

✓ Son importantes porque nos permiten conocer más sobre los productos, servicios y procedimientos, para poder realizar nuestras funciones con

mayor confianza y seguridad y no tener dudas, sobretodo delante de nuestros clientes.

¿Qué es el NPS (Net Promoter Score - Programa Promotor)? ¿Por qué es importante?

👍 Es un indicador del nivel de satisfacción de nuestros clientes por su experiencia de compra en nuestras tiendas, y es importante porque nos permite identificar oportunidades de mejora para poder servir cada vez mejor a los clientes.

