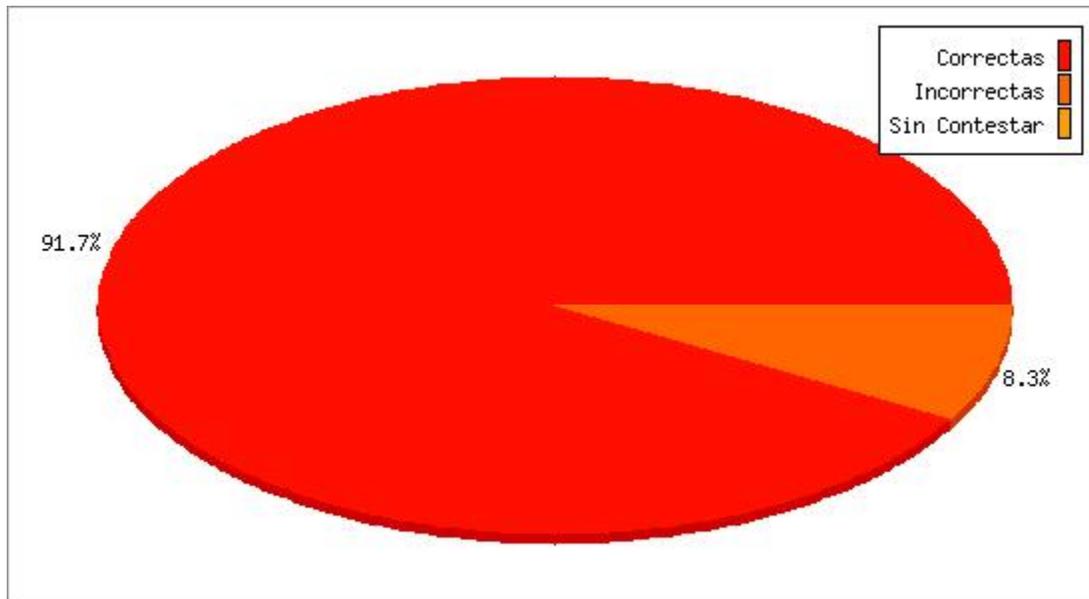


## CI - SUPERVISOR DE VENTAS - SODIMAC CAJAMARCA I EVALUACIONES DE CONOCIMIENTO

Nivel Preguntas	Calificación Obtenida	Preguntas Correctas	Preguntas Incorrectas	Preguntas sin Contestar
Total	19/20	11	1	0



20



### Fecha de Evaluación

**Fecha Inicio :** 10 de Noviembre del 2015

**Hora Evaluación :** 08:55:08

**Tiempo Utilizado :** 08 minuto(s)

### CI - SUPERVISOR DE VENTAS - SODIMAC CAJAMARCA I EVALUACIONES DE CONOCIMIENTO

¿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 venta de S/.5,760,000. Está lejos de alcanzar el plan de ventas, ya está muy complicado.

¿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 beneficien 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.

