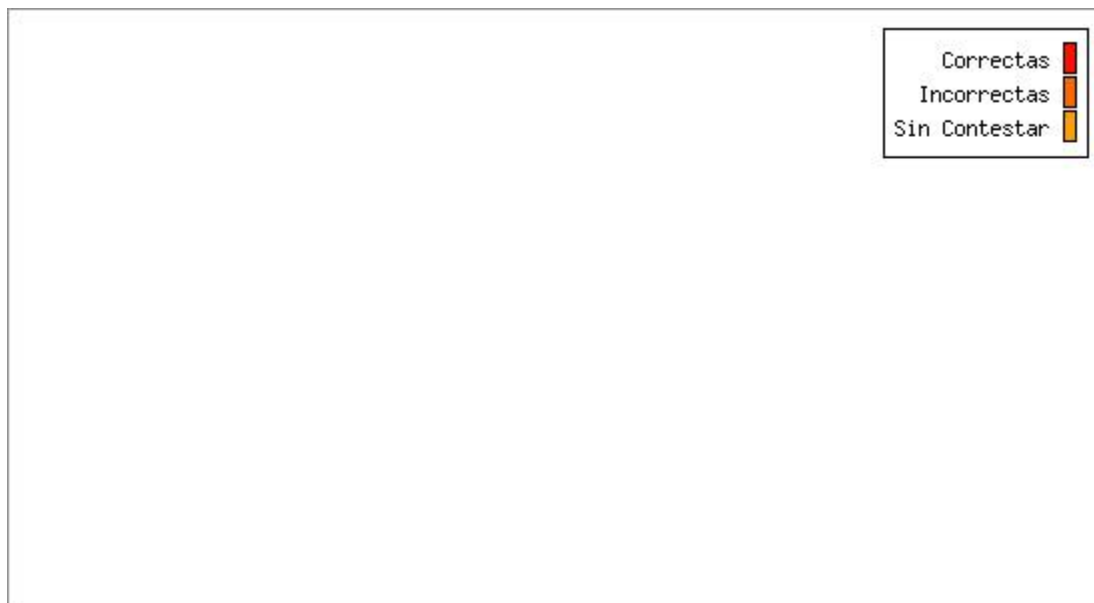


CI CONTROLLER DE COMPRAS S AREQUIPA EV.I - JULIO 2016

EVALUACIONES DE CONOCIMIENTO

Nivel Preguntas	Calificación Obtenida	Preguntas Correctas	Preguntas Incorrectas	Preguntas sin Contestar
Total	0/	0	0	0

0	
---	--



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 22 de Julio del 2016

Hora Evaluación : 11:02:32

Tiempo Utilizado : 48 minuto(s) 07 segundo(s)

Indique Ud. en base a qué criterios o análisis, se debe generar una compra:

Rotacion del producto , comportamiento de venta de acuerdo a la temporalidad y lectura de reportes , campañas , considerando cantidad minima y maxima de stock de acuerdo a la temporalidad

¿Qué solución o soluciones plantearías si un cliente desea comprar un producto específico que se agotó en tienda?

Consultar si se tiene stock del producto en bodega para poder pedirlo y venderse de no ser así se puede ver la alternativa de una transferencia con otra tienda (si dispone del stock) , para demostrar al cliente la preocupación que tenemos por el inconveniente ofrecerle otro producto con similares funcionalidades o productos que se complementen entre sí para que cubra sus necesidades.

Menciona algunas ventajas y desventajas de reponer productos de proveedores Nacionales e Importados.

Una de las ventajas de un proveedor nacional es que podrá abastecernos de las cantidades que necesitemos , pero a la vez tiene la desventaja del tiempo que tarda en producirlos , desventaja el proveedor importado cuenta con una cantidad determinada en bodega cuando esta se agota , tardará tiempo en abastecerla justamente por ser importado (distancias) .

¿Qué acciones tomarías si necesitas abastecer la tienda con 50 unidades de un tipo de mueble para la venta, y el proveedor de dicho producto te exige como mínimo que le compres 500 unidades para que te pueda despachar?

En primera instancia coordinar con el proveedor alguna opción de compra por las 50 unidades , pero si este no acepta , se puede pensar en una transferencia de otra tienda para cubrir las 50u., la otra alternativa es analizar ventas para evaluar la compra de las 500u. también se puede gestionar con jefe de línea para que negocie con el proveedor y nos abastezca de las 50u. que requerimos

Si un proveedor Nacional quiebra y es uno de los productos Top en Tienda que alternativas podrías sugerir para cubrirlo en el menor tiempo posible?

Consultar con el jefe de línea con que proveedor alternativo cuenta , si aun así no tenemos una solución proponer destacar un producto con similares características para que nuestros clientes puedan optar por otra opción.

