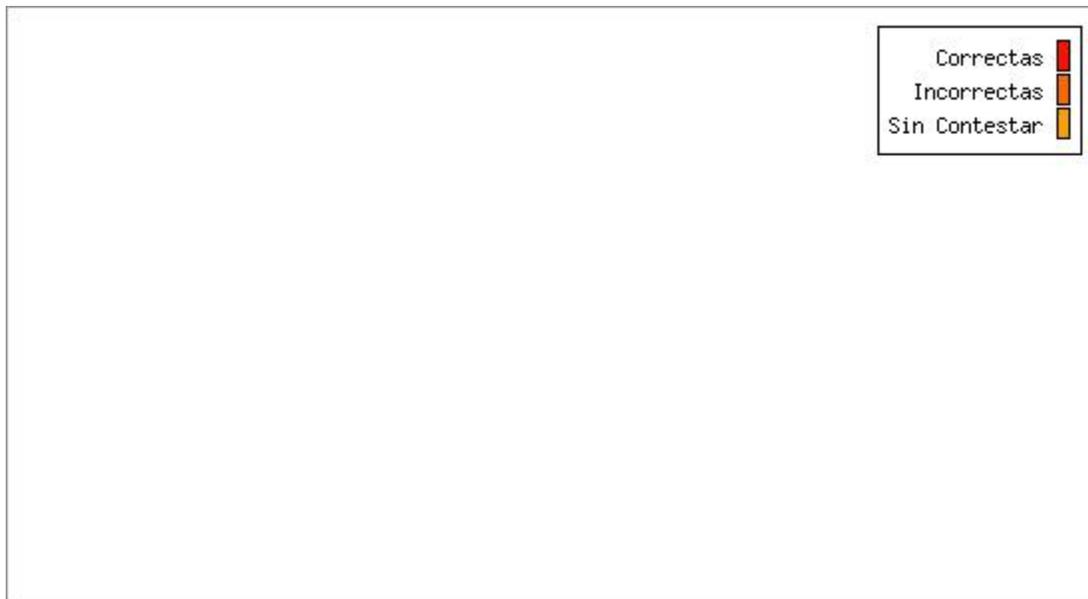


CI CONTROLLER DE COMPRAS S AREQUIPA EV.I - JULIO 2016

EVALUACIONES DE CONOCIMIENTO

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



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 22 de Julio del 2016

Hora Evaluación : 12:10:52

Tiempo Utilizado : 24 minuto(s) 54 segundo(s)

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

Cuánto se vende un producto. Rotación de inventario de la mercadería Tiempo de llegada de la mercadería Margen de ganancia Stock mínimo y stock máximo que puede tener un producto.

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

Revisar si la mercadería esta embarcada y próxima a llegar, revisar el stock de las tiendas cercanas para poder realizar una transferencia entre tiendas y así atender la necesidad del cliente en el menor tiempo posible.

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

Proveedores Nacionales: Ventajas: el producto llega en menor tiempo; se puede realizar una devolución de mercadería de no llegar en condiciones óptimas para la venta. Desventajas: El proveedor puede pedir que compremos un mínimo de stock que quizás no sea necesario para la tienda; el proveedor nacional puede incurrir en quiebre de stock. Proveedores Importados: Ventajas: son productos novedosos y más baratos para la tienda; Desventaja: si no hay stock en bodega la reposición demora mucho.

¿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?

Revisar el stock de otras tienda y también la rotación de inventario de dicho SKU en otras tiendas, y si alguna tienda tiene sobrestock de dicho producto solicitar una transferencia entre tiendas. Revisar el stock de la Bodega de Proveedores Nacionales para ver si tienen el stock requerido y así solicitar transferencia de lo que necesita nuestra tienda.

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?

Gestionar si el Proveedor tiene un producto similar que pueda reemplazar el producto en quiebre momentaneamente (cemento yura - cemento frontera, ambos son del proveedor Yura). Tratar de impulsar otro producto que vendamos en tienda y que sea similar o cumpla las mismas necesidades del producto en quiebre. En el futuro analizar de mejor manera la rotación de inventario de dicho SKU para solicitar al proveedor un lote de producción que sea de acuerdo a las ventas requeridas por la compañía.

