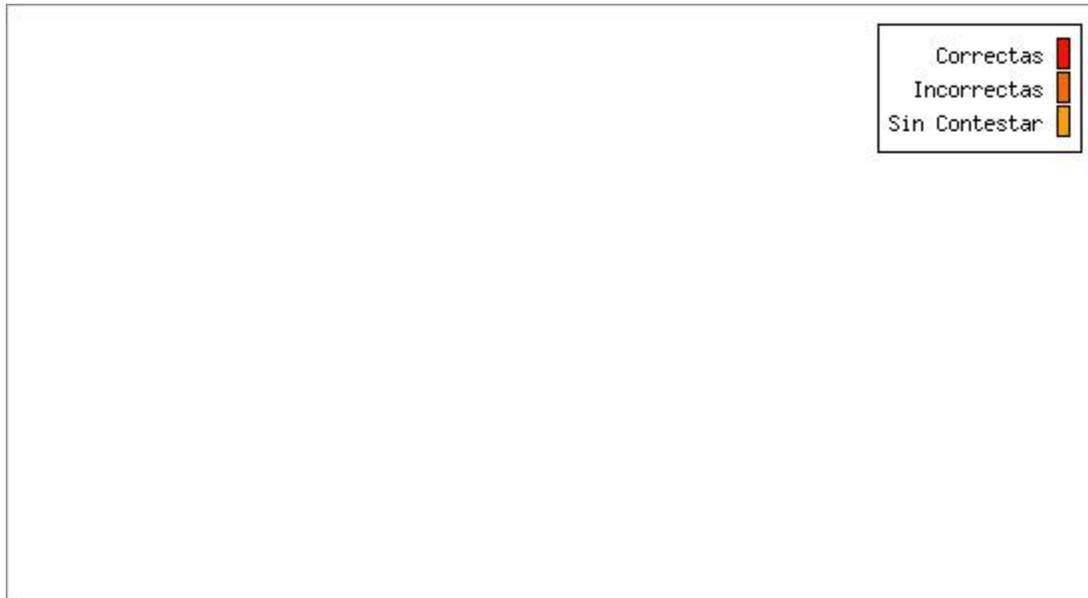


Nivel Preguntas	Calificación Obtenida	Preguntas Correctas	Preguntas Incorrectas	Preguntas sin Contestar
Total	0/	0	0	0



#### Fecha de Evaluación

**Fecha Inicio :** 09 de Agosto del 2016

**Hora Evaluación :** 08:22:55

**Tiempo Utilizado :** 01 hora(s) 04 minuto(s) 42 segundo(s)

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

- De acuerdo a la tasa del producto en tienda. - verificando que no contemos con sobrestock en tienda del producto a pedir. - En base a las semanas de stock de producto matriculado. - Si el producto saldra en encarte, se coordina con el area comercial que se genere una apuesta comercial del producto.

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

Solicitar via mail al area comercial que genere una orden de compra por venta puntual del producto. Generar un tranti previa coordinacion entre tiendas.

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

Ventaja de proveedor nacional: -el tiempo de entrega es entre 7 y 15 dias para atender la o/c. -se le puede llamar si cuenta con stock del producto. - si el producto es de proveedor importado se verifica si contamos con stock en almacen central para generar la O/C. Desventaja de proveedor

Importado: -si el producto esta quebrado la demora para atender es entre 3 y 4 meses

¿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?

Si el proveedor maneja varios productos, consolidar la o/c hasta completar las 500 unidades.

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?

Buscar otro proveedor nacional que tenga los mismos productos con características similares.

