

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

0

Legend:

- Correctas (Red)
- Incorrectas (Orange)
- Sin Contestar (Yellow)

Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 09 de Agosto del 2016

Hora Evaluación : 10:37:18

Tiempo Utilizado : 21 minuto(s) 16 segundo(s)

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

la calidad, capacidad, su movimiento y su rotación de cada producto.

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

primero: verificar en sistema que tiempo se demora el producto en llegar. segundo: verificar en que tienda lo tienen para ser el tranti lo mas rápido y cercano para traerlo. luego realizar un recojo pendiente y tener toda información necesaria para poder comunicarnos con el cliente.

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

la desventaja de los productos NACIONALES es le tiempo que mas demora y para eso hay que pedir con mas anticipación. La ventaja es el material en que están fabricados de un material mas resistente. En cambio la ventaja de los productos IMPORTADOS el tiempo de entrega en mas corto y son mas rápidos de entrega. la desventaja de los importados es que son mas sencillos.

¿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?

Realzar la compra de los 500 unidades, reponer las 50 unidades en mi tienda y lo demás distribuir a las otras tiendas con previas coordinaciones.

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 proveedores del mismo producto; si en caso no hubiera, buscar un producto sustituto para así realizar el pedido o compra.

