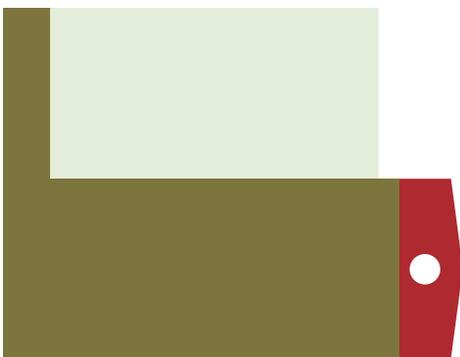


• GRACIAS POR ELEGIRNOS

FORMACIÓN DE REPOSITORES



• VENTA POR AUTOSERVICIO

VENTA POR AUTOSERVICIO

conceptos

temáticas de la unidad

producto

*característica comercial
diferentes tipos*

exhibidores

*clasificación
cualidades*

la exhibición

*conceptos
normas básicas
criterios de exhibición*

233

EVALUACIÓN VENTA POR AUTOSERVICIO MODULO I

¿POR QUÉ?



CONTENIDOS



IMPORTANTE



EVALUACIÓN



VENTA POR AUTOSERVICIO

conceptos

temáticas de la unidad

producto

característica comercial
diferentes tipos

exhibidores

clasificación
cualidades

la exhibición

conceptos
normas básicas
criterios de exhibición

EVALUACIÓN PRODUCTO

1).- Cuales son las variables comerciales que debemos conocer de un producto

- a) El precio de oferta
- b) El margen comercial
- c) La rotación
- d) El período de entrega del proveedor
- e) b y c son correctas

2).- Que es el Margen comercial?

- a) El precio de oferta
- b) El precio de compra
- c) La rotación
- d) El precio de venta
- e) La diferencia entre el precio de venta y el de compra

3).- Que es la Rotación

- a) Las unidades vendidas en un período de tiempo
- b) las cantidades compradas
- c) Las cantidades recibidas
- d) El stock que queda luego de la venta
- e) b y c son correctas

4).- Por que es importante conocer el Margen comercial y la Rotación

- a) Para conocer la rentabilidad
- b) Para ordenar los productos en el local y los exhibidores
- c) Para mejorar la Gestión de compra
- d) Para mejorar el stock
- e) Para conocer la facturación de un mes

¿POR QUÉ?



CONTENIDOS



IMPORTANTE



EVALUACIÓN



VENTA POR AUTOSERVICIO

conceptos

temáticas de la unidad

producto

característica comercial
diferentes tipos

exhibidores

clasificación
calidades

la exhibición

conceptos
normas básicas
criterios de exhibición

5).- Que es un producto de reclamo

- a) Un producto con margen comercial alto
- b) Un producto de alta rotación
- c) Un perecedero
- d) Un producto de baja rotación
- e) b y c son correctas

6).- Un producto de impulsión tiene

- a).- alta rentabilidad
- b).- alta rotación
- c).- baja rentabilidad
- d).- se consumen con el corazón mas que por la razón
- e).- rotación estacional

7).- Un producto alternativo

- a).- alta rentabilidad
- b).- son alternativos de los de reclamo
- c).- estratifican socialmente
- d).- rotación baja
- e).- a y b son correctas

8).- Un producto estacional

- a).- un producto que se vende durante las estaciones del año
- b).- un producto que se vende durante las fechas del calendario
- c).- un producto de alta rotación
- d).- un producto con un interesante margen comercial
- e).- todas las anteriores son correctas

¿POR QUÉ?



CONTENIDOS



IMPORTANTE



EVALUACIÓN



VENTA POR AUTOSERVICIO

conceptos

temáticas de la unidad

producto

característica comercial
diferentes tipos

exhibidores

clasificación
cualidades

la exhibición

conceptos
normas básicas
criterios de exhibición

233

9).- Asocie la característica del margen comercial y la rotación con los diferentes productos

margen comercial y rotación alta

margen comercial bajo y rotación alta

margen comercial alto y rotación baja

margen comercial y rotación media

RECLAMO



ALTERNATIVO



IMPULSIVO



ESTACIONAL



10).- Asocie ventajas y desventajas que aportan los diferentes productos

RECLAMO



ALTERNATIVO



IMPULSIVO



ESTACIONAL



atraen clientes y aportan a la rentabilidad

brindan un mayor nivel de satisfacción al consumirlos y rentabilidad

atraen clientes y aportan poco a la rentabilidad

difíciles de vender pero brindan un mayor nivel de satisfacción al consumirlos

¿POR QUÉ?



CONTENIDOS



IMPORTANTE



EVALUACIÓN



VENTA POR AUTOSERVICIO

conceptos

temáticas de la unidad

producto

característica comercial
diferentes tipos

exhibidores

clasificación
cualidades

la exhibición

conceptos
normas básicas
criterios de exhibición

233

EVALUACIÓN PRODUCTO -respuestas-

1).- Cuales son las variables comerciales que debemos conocer de un producto

- a) El precio de oferta
- b) El margen comercial
- c) La rotación
- d) El período de entrega del proveedor
- e) b y c son correctas**

2).- Que es el Margen comercial?

- a) El precio de oferta
- b) El precio de compra
- c) La rotación
- d) El precio de venta
- e) La diferencia entre el precio de venta y el de compra**

3).- Que es la Rotación

- a) Las unidades vendidas en un período de tiempo**
- b) las cantidades compradas
- c) Las cantidades recibidas
- d) El stock que queda luego de la venta
- e) b y c son correctas

4).- Por que es importante conocer el Margen comercial y la Rotación

- a) Para conocer la rentabilidad
- b) Para ordenar los productos en el local y los exhibidores**
- c) Para mejorar la Gestión de compra
- d) Para mejorar el stock
- e) Para conocer la facturación de un mes

¿POR QUÉ?



CONTENIDOS



IMPORTANTE



EVALUACIÓN



VENTA POR AUTOSERVICIO

conceptos

temáticas de la unidad

producto

característica comercial
diferentes tipos

exhibidores

clasificación
calidades

la exhibición

conceptos
normas básicas
criterios de exhibición

5).- Que es un producto de reclamo

- a) Un producto con margen comercial alto
- b) Un producto de alta rotación**
- c) Un perecedero
- d) Un producto de baja rotación
- e) b y c son correctas

6).- Un producto de impulsión tiene

- a).- alta rentabilidad
- b).- alta rotación
- c).- baja rentabilidad
- d).- se consumen con el corazón mas que por la razón**
- e).- rotación estacional

7).- Un producto alternativo

- a).- alta rentabilidad
- b).- son alternativos de los de reclamo**
- c).- estratifican socialmente
- d).- rotación baja
- e).- a y b son correctas

8).- Un producto estacional

- a).- un producto que se vende durante las estaciones del año
- b).- un producto que se vende durante las fechas del calendario
- c).- un producto de alta rotación
- d).- un producto con un interesante margen comercial
- e).- todas las anteriores son correctas**

¿POR QUÉ?



CONTENIDOS



IMPORTANTE



EVALUACIÓN



VENTA POR AUTOSERVICIO

conceptos

temáticas de la unidad

producto

característica comercial
diferentes tipos

exhibidores

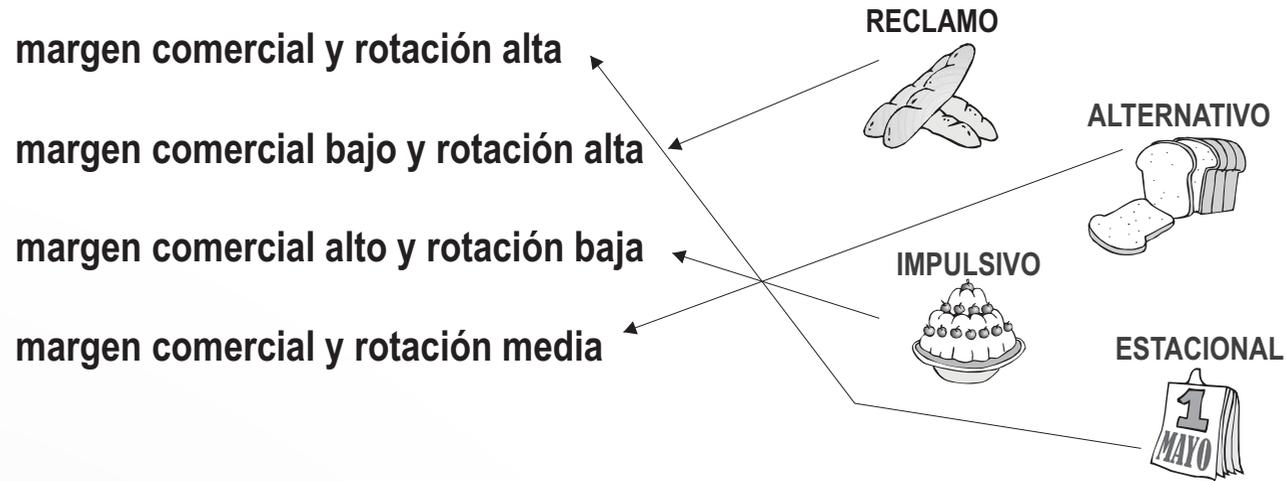
clasificación
cualidades

la exhibición

conceptos
normas básicas
criterios de exhibición

233

9).- Asocie la característica del margen comercial y la rotación con los diferentes productos



10).- Asocie ventajas y desventajas que aportan los diferentes productos



¿POR QUÉ?



CONTENIDOS



IMPORTANTE



EVALUACIÓN



VENTA POR AUTOSERVICIO

conceptos

temáticas de la unidad

producto

característica comercial
diferentes tipos

exhibidores

clasificación
cualidades

la exhibición

conceptos
normas básicas
criterios de exhibición

233

EVALUACIÓN EXHIBIDOR

1.- De todos estos exhibidores, ¿Cual es el más adecuado para colocar un producto de impulsión?

- a) palets
- b) mostrador venta personal
- c) heladera vitrina vertical
- d) batea de congelado
- e) todas las anteriores en su conjunto

2.- Cual de todos estos exhibidores es el más adecuado para colocar productos en liquidación:

- a) puntera
- b) isla
- c) palets
- d) canasto
- e) batea de congelado

3.- Los productos de pequeño tamaño, donde recomendaría exhibirlos?

- a) en un display de cartón que tenga la identificación de la marca que los elabora
- b) en una góndola de menor tamaño
- c) en el mueble de caja
- d) en los pasillos de mayor calibre
- e) en un sector con productos en liquidación

4.- Que es un exhibidor diferencial o especial?

- a) un exhibidor de mayor tamaño
- b) un exhibidor con mayor capacidad de almacenaje
- c) un exhibidor dispuesto a lo largo de las estanterías de vino
- d) un exhibidor que contiene productos caros
- e) un exhibidor que coloca los productos en estado de soledad

5.- Cual es el nivel o altura de exhibición mas desfavorable en relación a la rotación?

- a) nivel de suelo
- b) nivel de ojos
- c) nivel de cabeza
- d) el nivel de manos
- e) ninguno, todos poseen la misma rotación

¿POR QUÉ?



CONTENIDOS



IMPORTANTE



EVALUACIÓN



VENTA POR AUTOSERVICIO

conceptos

temáticas de la unidad

producto

característica comercial
diferentes tipos

exhibidores

clasificación
calidades

la exhibición

conceptos
normas básicas
criterios de exhibición

EVALUACIÓN EXHIBIDOR

6).- Asocie a los exhibidores en relación a las cualidades

transmite sensación de economía
por la exhibición en forma de "granel"

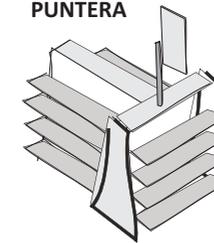
destaca un producto sin alterar la sensación de valor

se lo considera un exhibidor especial por
el tiempo de espera

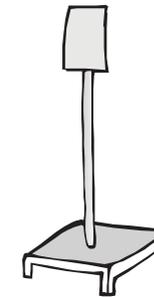
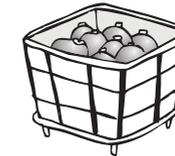
transmite sensación de economía
por la cantidad de productos exhibidos

permite destacar varios productos

PUNTERA



CANASTO



TARIMA - PALET

ISLA



CAJA - MOSTRADOR



¿POR QUÉ?



CONTENIDOS



IMPORTANTE



EVALUACIÓN



VENTA POR AUTOSERVICIO

conceptos

temáticas de la unidad

producto

característica comercial diferentes tipos

exhibidores

clasificación cualidades

la exhibición

conceptos normas básicas criterios de exhibición

233

EVALUACIÓN EXHIBIDOR -respuestas-

1.- De todos estos exhibidores, ¿Cual es el más adecuado para colocar un producto de impulsión?

- a) palets
- b) mostrador venta personal**
- c) heladera vitrina vertical
- d) batea de congelado
- e) todas las anteriores en su conjunto

2.- Cual de todos estos exhibidores es el más adecuado para colocar productos en liquidación:

- a) puntera
- b) isla
- c) palets
- d) canasto**
- e) batea de congelado

3.- Los productos de pequeño tamaño, donde recomendaría exhibirlos?

- a) en un display de cartón que tenga la identificación de la marca que los elabora
- b) en una góndola de menor tamaño
- c) en el mueble de caja**
- d) en los pasillos de mayor calibre
- e) en un sector con productos en liquidación

4.- Que es un exhibidor diferencial o especial?

- a) un exhibidor de mayor tamaño
- b) un exhibidor con mayor capacidad de almacenaje
- c) un exhibidor dispuesto a lo largo de las estanterías de vino
- d) un exhibidor que contiene productos caros
- e) un exhibidor que coloca los productos en estado de soledad**

5.- Cual es el nivel o altura de exhibición mas desfavorable en relación a la rotación?

- a) nivel de suelo
- b) nivel de ojos
- c) nivel de cabeza**
- d) el nivel de manos
- e) ninguno, todos poseen la misma rotación

¿POR QUÉ?



CONTENIDOS



IMPORTANTE



EVALUACIÓN



VENTA POR AUTOSERVICIO

conceptos

temáticas de la unidad

producto

característica comercial
diferentes tipos

exhibidores

clasificación
calidades

la exhibición

conceptos
normas básicas
criterios de exhibición

6).- Asocie a los exhibidores en relación a las cualidades

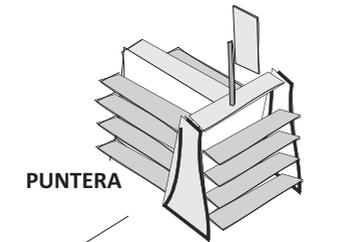
transmite sensación de economía por la exhibición en forma de "granel"

destaca un producto sin alterar la sensación de valor

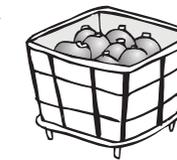
se lo considera un exhibidor especial por el tiempo de espera

transmite sensación de economía por la cantidad de productos exhibidos

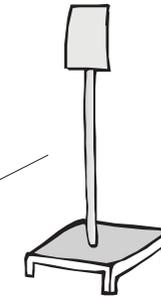
permite destacar varios productos



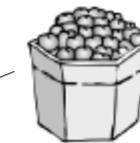
PUNTERA



CANASTO



TARIMA - PALET



ISLA



CAJA - MOSTRADOR



¿POR QUÉ?



CONTENIDOS



IMPORTANTE



EVALUACIÓN

