

Examen para la evaluación comercial del SPANCOP y POPSA

1. Describa lo que significan las siglas SPANCOP
 - a) Sospechoso, Propósito, Análisis, Negociación, Cierre, Orden , Pago
 - b) Sospechoso, Prospecto, Análisis, Negociación, Cierre, Orden , Pago
 - c) Supuesto, Prospecto, Análisis, Negociación, Cierre, Orden , Pago
 - d) Sospechoso, Prospecto, Análisis, Negociación, Cierre, Oportunidad, Pago
2. En la letra A del POPSA debemos contemplar...
 - a) El motivo de la visita
 - b) La premisa
 - c) El resultado de lo que se persigue en esta visita en específico
 - d) Lo que nos preguntará el cliente y lo que responderemos
3. En qué etapa del SPANCOP creamos la confianza en el cliente?
 - a) Análisis
 - b) Prospección
 - c) Pago
 - d) Orden
4. La Etapa del SPANCOP de Negociación se refiere a...
 - a) Bajar el precio
 - b) Regalar productos de marketing
 - c) Construir una solución ganar/ganar
 - d) Realizar una calculadora de valor
5. Las siglas de POPSA significan:
 - a) Propósito, Objetivo, Premisa, Estrategia, Analizar
 - b) Propósito, Objetivo, Premisa, Estandarizar, Anticipar
 - c) Propósito, Objetivo, Premisa, Estrategia, Anticipar
 - d) Propósito, Objetar, Premisa, Estrategia, Anticipar