

PREGUNTAS CORTAS SOBRE EL TEMA 1 DE DIRECCIÓN COMERCIAL

1. En la definición del Marketing, ¿cuál es la palabra clave a partir de la cual se desarrollan relaciones de Marketing?

INTERCAMBIO

2. ¿Cómo definiría el Marketing como ACCIÓN?

CONQUISTA DE MERCADOS

3. ¿Qué concepto es tratado en el Marketing como ilimitado?

DESEOS

4. Cuando una empresa se dedica a llamar a sus clientes para medir el nivel de calidad percibida, ¿qué tipo de Marketing está realizando?

MARKETING RELACIONAL

5. ¿De qué está compuesta la orientación al mercado?

ORIENTACIÓN AL CONSUMIDOR MÁS ORIENTACIÓN A LA COMPETENCIA

6. ¿El Marketing de relaciones se ha de desarrollar antes o después del intercambio voluntario de valores?

DESPUÉS

7. ¿Qué tipo de estrategia de Marketing está relacionada con el escaso énfasis en el servicio al cliente?

MARKETING TRANSACCIONAL

8. Cuando una empresa trata de ofrecer sus productos en el mayor número de establecimientos, procurando estar en más puntos de venta que sus competidores y a un menor precio, ¿qué tipo de estrategia está aplicando?.

LIDERAZGO EN COSTES

9. A nivel de negocio, ¿qué tipo de estrategia de marketing se desarrolla?

MARKETING ESTRATÉGICO

10. ¿En qué función del Marketing Estratégico hay que considerar el concepto analizado lo más ampliamente posible?

DELIMITACIÓN DEL MERCADO RELEVANTE

11. El análisis de las fortalezas y debilidades, ¿sobre qué entidades se debe realizar?

INTERNAMENTE A LA ORGANIZACIÓN Y A LA COMPETENCIA

12. ¿La fijación de objetivos son antes de la estrategia o después?

ANTES DE FÓRMULAR LA ESTRATEGIA YA QUE DEPENDE DE ELLOS

13. ¿Las relaciones públicas y el poder a qué tipo de marketing hace referencia?

MEGAMARKETING

14. Cuándo una empresa llega a un acuerdo con la Administración Pública para reformar un parque infantil, ¿qué tipo de marketing está aplicando?

MARKETING SOCIAL

15. Cuando una empresa llega a un acuerdo con un organismo público para colaborar en la lucha contra el tabaco a cambio de obtener una licencia comercial, ¿qué tipo de marketing está aplicando?

MEGAMARKETING

16. Las alianzas estratégicas con otras empresas, ¿a qué tipo de función del marketing estratégico hace referencia?

MARKETING RELACIONAL

17. ¿Cuáles son las variables del marketing-mix?

PRODUCTO/SERVICIO, PRECIO, DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN

18. ¿Cuáles son las variables del marketing operativo?

PRODUCTO/SERVICIO, PRECIO, DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN

19. ¿Qué tipo de conceptos están vinculados al marketing como cultura?

ORIENTACIÓN AL MERCADO Y MARKETING DE RELACIONES

20. ¿Cómo se denomina el concepto mental que tienen los clientes sobre la posición que tiene una determinada marca en relación a otras?

POSICIONAMIENTO COMPETITIVO