

# Resultados de encuesta de programa

## ASEMACO - Programa Avanzado de Mejora Comercial

Producto: 17DIR024

ENCUESTA ASEMACO - PROGRAMA AVANZADO DE MEJORA COMERCIAL (11 enero)

Nº encuestas: 10

|                                               | Promedio    | Desviación  |
|-----------------------------------------------|-------------|-------------|
| Valoración del programa en su conjunto        | 4,20        | 0,60        |
| Cumplimiento de los objetivos esperados       | 3,90        | 0,70        |
| Aplicabilidad de los conocimientos adquiridos | 3,80        | 0,60        |
| Documentación entregada                       | 4,10        | 0,70        |
| Organización y logística                      | 4,50        | 0,50        |
| <b>Total</b>                                  | <b>4,10</b> | <b>0,62</b> |

|                                               | 1         | 2         | 3          | 4          | 5          |
|-----------------------------------------------|-----------|-----------|------------|------------|------------|
| Valoración del programa en su conjunto        | 0<br>0%   | 0<br>0%   | 1<br>10%   | 6<br>60%   | 3<br>30%   |
| Cumplimiento de los objetivos esperados       | 0<br>0%   | 0<br>0%   | 3<br>30%   | 5<br>50%   | 2<br>20%   |
| Aplicabilidad de los conocimientos adquiridos | 0<br>0%   | 0<br>0%   | 3<br>30%   | 6<br>60%   | 1<br>10%   |
| Documentación entregada                       | 0<br>0%   | 0<br>0%   | 2<br>20%   | 5<br>50%   | 3<br>30%   |
| Organización y logística                      | 0<br>0%   | 0<br>0%   | 0<br>0%    | 5<br>50%   | 5<br>50%   |
| <b>Total</b>                                  | <b>0%</b> | <b>0%</b> | <b>18%</b> | <b>54%</b> | <b>28%</b> |

## Aspectos Comentarios y sugerencias

- Material entregado en blanco y negro  
Quizá habría que darnos un pendrive al final con todo  
Hacer más hincapié en tema comercial , puro y duro  
Gestión de cartera de clientes  
Cómo hacer visitas comerciales  
El trato directo con el cliente  
Llamadas telefónicas a clientes  
Gestión de conflictos con clientes  
Todo lo relacionado con la venta

## Aspectos más valiosos

- La información dada que nos indica el futuro del las ventas,
- En este momento sería la repercusión y costes de los anuncios en la red para la captación de clientes.
- QUE TOCA TODO LOS TEMAS IMPORTANTES DE UN TEMA TAN EXTENSO Y TAN TÉCNICO

## Aspectos menos valiosos

- Quizá se pierde demasiado tiempo en la venta por internet .  
En mi campo no lo acabo de ver ,esta bien saber lo que hay pero no dedicarle tantas horas, dudo que le venda a alguien hormigón por internet
- Los ejemplos de ofertas en la red.
- Todas las partes han sido importantes.