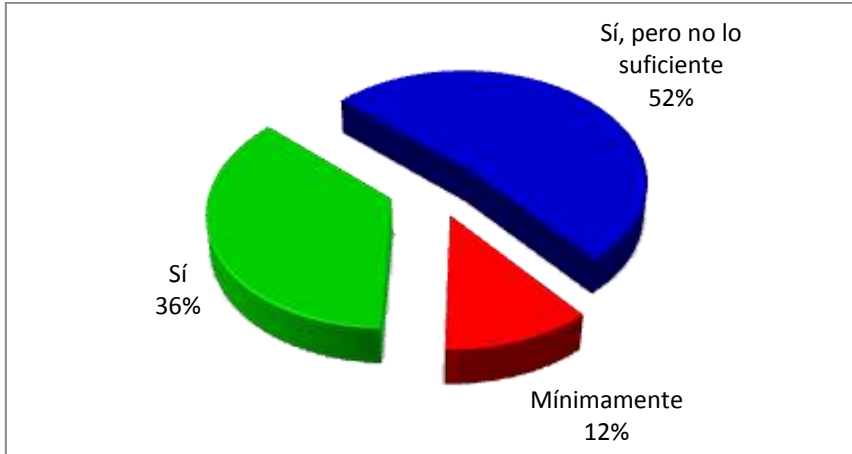


¿Sus comerciales conocen los productos y las mejores prácticas comerciales de la competencia más directa?

p.16, n=284



Siendo una de las características más valoradas por los encuestados para sus comerciales la de conocer las prácticas comerciales de la competencia, solamente el 36% de los encuestados consideran que sus comerciales tienen un conocimiento adecuado de los productos y prácticas comerciales de la competencia.

En caso de haber respondido negativamente a la pregunta anterior, los motivos son:

p.17, n=284

n(motivos)=181



El problema de la falta de conocimiento a la que aludíamos en la pregunta anterior se debe por igual a una falta de información por parte de la empresa y a una falta de iniciativa de los comerciales.