

ADMINISTRACIÓN DE PRESUPUESTOS

Control de lectura

Tema:

Precio de venta



1. Relacione según corresponda: Objetivos del precio de venta

Volumen de ventas
Afrontar la competencia
Fortalecer la imagen
Buscar rentabilidad

Fluctuaciones de precio
Precio y calidad
Tasa de rendimiento atractiva
Aumento de unidades

2. Clasifique según factores internos y externos

El plan estratégico de la empresa

La demanda

Las normas legales

El plan de ventas



3. El siguiente enunciado a que concepto pertenece: " relación básicamente afirma que a mayor precio menor demanda"

- a. modelo económico de libre mercado
- b. Las normas legales
- c. El plan de ventas
- d. Demanda



4. Relacione según corresponda

Precio promocional
Precio de equilibrio
Precio de lanzamiento
Precio lista

Precio público visible sin recargos.
Precio por acuerdo según el sector
Precio con descuentos
Precio de introducción

5. El precio base.- es el precio del producto o servicio al cual no se ha adicionado el porcentaje de utilidad.

VERDADERO

FALSO

