

Entrevista de Acercamiento

1. ¿Como se llevan las cuentas?
2. ¿Cada cuanto tiempo compra mercadería?
3. ¿Cómo establece un precio?
4. ¿Cómo rebaja los precios, y bajo qué circunstancias ?
5. ¿Cómo se establece el contacto con proveedores?
6. ¿Cómo se establece el contacto con clientes?
7. ¿Cómo se riges su oferta de productos?
8. ¿Cómo sabe que comprar en cada época y a quién?
9. ¿Lleva registro de la mercadería que tiene? (cantidad)
10. ¿Cómo es el método del proveedor, distribuidor y cliente?
11. ¿Cómo les venden a empresas?
12. ¿Cómo es la demanda de productos?