



## Итоговая аттестация Менеджер по продажам.ДРБ\_МПП СД\_РАНХИГС\_РМП-0711-01

- 1 Выберите три качества, которые наиболее важны для взаимодействия с клиентом?
- 2 Основная задача менеджера по продажам это:
- 3 Чем менеджер по продажам похож на собственника бизнеса:
- 4 Что наиболее важно менеджеру по продажам при анализе ситуации на рынке?
- 5 Что влияет на выведение нового продукта в большей степени:
- 6 Какие преимущества дает менеджеру по продажам ведение базы данных клиентов:
- 7 Какова может быть цель первого телефонного контакта с потенциальным клиентом:
- 8 Почему в процессе разговора с клиентом предпочтительнее Вы-подход, например, «Вы получите возможность привлечь новых покупателей» (вместо – «Мы предлагаем Вам расширить ассортимент»)?
- 9 Вы позвонили в компанию и трубку взял секретарь, что это означает для Вас?
- 10 Менеджер по продажам должен быть одет:
- 11 Для чего нужны менеджеру по продажам демонстрационные материалы в процессе общения с клиентом?
- 12 Когда клиент оценивает предлагаемый продукт, решающее значение имеет следующий фактор:
- 13 Позитивная роль конкуренции заключается в:
- 14 Почему люди приобретают дорогие товары?
- 15 Работу с возражением менеджер по продажам должен начинать так:
- 16 Какие свои качества менеджер по продажам использует в работе с возражениями?





- 17) Каким будет наиболее профессиональный ответ менеджера по продажам на возражение клиента: «Ваши цены слишком высоки для нас»?
- 18) Ключевой клиент – это:
- 19) Какие качества должен обнаружить менеджер по продажам при поступлении рекламации?
- 20) Работа по возвращению клиентов – это:
- 21) Задачи менеджера по продажам на многопрофильной выставке:
- 22) Из каких этапов состоит схема продаж:
- 23) Виды телемаркетинга:
- 24) Модель поведения в переговорах:
- 25) Возражение – это

