



Итоговая аттестация Развитие B2B-продаж.sa_B2B

- 1 Что из нижеперечисленного НЕ относится к задачам маркетинговой презентации:
- 2 Выберите этапы, которые относятся к стадии закрытия в сделку
- 3 Расположите в правильной последовательности статусы к воронке в CRM на этапе доработки материалов
- 4 Выберите «базовые знания о клиенте» или обязательные пункты, которые должны быть отображены в карточке клиента внутри CRM-системы:
- 5 Выберите основные способы сегментации аудитории:
- 6 Выберите основные характеристики идеального B2B-продавца:
- 7 Выберите способы масштабирования продаж
- 8 Задача, направленная на создание у потребителя правильного восприятия в его сознании — это:
- 9 Как называют менеджера по развитию бизнеса?
- 10 Какие задачи необходимо выполнить после проведения презентации?
- 11 Какие из критериев указывают на готовность компании к росту и масштабированию?
- 12 Какое из нижеперечисленных утверждений ошибочно:
- 13 Какой канал B2B-маркетинга отличается крайне высоким охватом за короткий период времени (2-3 дня):
- 14 Какой канал B2B-маркетинга является самым выгодным по стоимости:
- 15 Что из нижеперечисленного относится к задачам маркетинговой презентации:
- 16 Что из перечисленного входит в позиционирование компании:





- 17) Что из перечисленного НЕ относится к эмоциональным потребностям клиентов:
- 18) Что из перечисленного НЕ является ключевым отличием B2B-продаж:
- 19) Что из перечисленного ниже относится к основным способам маркетинга и продаж в B2B-сегменте:
- 20) Выберите критерии идеальной компании для B2B-продаж:
- 21) С какой периодичностью надо напоминать о себе, если клиент не отвечает, в процессе цикла сделки? По стандарту, если не оговорены определенные конкретные сроки.
- 22) Установите соответствие между сегментами продаж и ключевыми особенностями:
- 23) Выберите основные требования к вакансии менеджера по продажам:
- 24) Расположите элементы презентации в правильной последовательности:
- 25) Расположите этапы проведения презентации в правильном порядке
- 26) Расположите этапы цикла сделки B2B в правильном порядке:
- 27) Соотнесите виды презентации с задачами, которые она решает:
- 28) Соотнесите термины с их определениями:
- 29) Соотнесите этап продажи с его целью внутри цикла продаж:
- 30) Что из перечисленного ниже необходимо подготовить перед презентацией заказчику?
- 31) Соотнесите сегмент рынка с целевой аудиторией:

