



## Итоговая аттестация Управление продажами.ДРБ\_Уп продЦЗН

- 1 Схема организации всего процесса продаж в компании или работы менеджеров, – это ... продаж
- 2 ... отдела продаж помогает выявить проблемы и определить точки роста
- 3 Согласно принципам планирования продаж, необходимость постоянно планировать и корректировать планы, так как цели и ситуация могут меняться, – это принцип ...
- 4 Главная цель деятельности любого отдела продаж – это ...
- 5 набор продуманных речевых блоков, алгоритм, по которому сотрудники отдела продаж или кол-центра действуют в той или иной ситуации, – это ... продаж
- 6 Согласно условному разделению планов продаж по их назначению, ... – это данные о сбыте произведенной продукции и об издержках, которые могут быть отнесены к периоду производственной деятельности предприятия
- 7 Все действия компании-продавца, которые она совершает от первого контакта с клиентом до заключения сделки – это ... продажи
- 8 ... продажи – это реализация товара или услуги при личном общении продавца с клиентом
- 9 При составлении плана продаж директивное планирование на основе субъективной оценки руководителей является методом ...
- 10 Общий размер рынка для продукта в определенное время, представляющий верхнюю границу рынка для продукта, – это ...
- 11 Если говорить об отчетности в отделе продаж, отчеты по ... позволяют выявить недостатки в выборе товарной политики, подготовке специалистов и кадровой политике предприятия
- 12 Согласно условному разделению планов продаж по их назначению, ... помогает определить цели работы и стратегии их достижения
- 13 Полная сумма выручки компании за конкретный период времени – это ...



- 14) К направлению продаж «планирование по технологиям» относят такие планируемые показатели, как ...
- 15) К направлению продаж «планирование по клиентам» относят такие планируемые показатели, как ...
- 16) торговая операция между двумя сторонами, включающая по крайней мере два субъекта интереса и соглашение об условиях, сроках и месте ее реализации – это ...
- 17) Продажи продуктов или услуг компании клиентам, которым ранее продавались либо продукты, либо услуги компании, – это ... продажи
- 18) Относительно новое понятие, характеризующее состояние сделок сотрудника в данный момент времени и прогноз их развития, – это ...
- 19) Продажи, в которых непосредственно человек (физическое лицо) в процессе коммуникации с клиентом не принимает участия – это ... продажи
- 20) Любая маркетинговая деятельность, направленная на привлечение клиентов в пределах определенного радиуса относительно местоположения вашей компании – это ... продажи
- 21) Путь, который проходит потребитель с момента привлечения его внимания к вашему предложению до момента покупки – это ... продаж
- 22) Продажи, процесс осуществления которых распределен поэтапно между различными специалистами, – это ... продажи
- 23) Конкурентная разведка, предполагающая подготовку и проведение полного цикла исследований относительно компаний на общем рынке, – это ... разведка
- 24) Установите соответствия между видами планов продаж и периодами, на которые они рассчитаны:
- 25) Установите соответствия между названиями методов разработки плана продаж и их определениями:
- 26) Установите соответствие между разновидностями экономических показателей объема продаж и их определениями:
- 27) Установите соответствие между терминами и их определениями: