



Маркетинг и продвижение товаров и услуг.дпо

- 1 Продавец как профессия появилась:
- 2 Связаны ли продажи и лидерство:
- 3 Ценность от покупки товара/услуги может быть эффективно увеличена:
- 4 Что лежит в основе продаж:
- 5 Экспертные продажи основаны на:
- 6 Какой из этапов продаж отвечает за «раппорт»:
- 7 «Прямая продажа» это:
- 8 Что не входит в формулы выручки:
- 9 За счет чего эффективнее увеличивать выручку:
- 10 Сегодня «власть» в продажах находится у:
- 11 Техника СПИН-продаж была открыта в ...
- 12 Идеологом СПИН-продаж является ...
- 13 Техника «СПИН» для клиента направлена на ...
- 14 СПИН-продажи лучше применять на рынке ...
- 15 Ситуационные вопросы помогают ...
- 16 Проблемные вопросы обеспечивают ...
- 17 Извлекающие вопросы помогают ...
- 18 Наводящие вопросы задаются для того чтобы ...
- 19 СПИН-продажи в России ...

Самый быстрый способ связи — мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max

Help@disynergy.ru | +7 (924) 305-23-08



- 20 Задавать сложнее всего ... вопросы
- 21 Встреча в B2B-продажах нам необходима чтобы ...
- 22 В B2C-продажах (на торговой точке) нежелательно использовать следующую технику установления контакта...
- 23 Название какой сенсорной системы человека лишнее ...
- 24 Какие предикаты для «аудила» указаны неверно ...
- 25 Какие предикаты для «визуала» указаны неверно ...
- 26 «Раппорт» помогает нам...
- 27 За сколько лучше приезжать на встречу ...
- 28 Техника «подстройки» заключается в ...
- 29 1-я позиция восприятия это ...
- 30 2-я позиция восприятия помогает нам...
- 31 Найдите верное высказывание...
- 32 Теория ограниченности ресурсов привела к возникновению...
- 33 Какие потребности лежат в основе пирамиды Маслоу...
- 34 Какие потребности не относятся к категории «Социальные» в пирамиде Маслоу...
- 35 На удовлетворение каких потребностей направлена реклама товаров дорогого известного бренда...
- 36 Автором идеи «карта мира» человека является...
- 37 Мы приступаем к выявлению потребности ...
- 38 Техника «активного слушания» реализуется через...
- 39 Какие виды вопросов помогают нам выявить потребность человека ...



- 40 Какой из вопросов не является закрытым...
- 41 Цель презентации продукта это...
- 42 Покупка будет сделана, если после презентации у клиента сложилось впечатление, что...
- 43 Укажите вариант правильной формулы презентации...
- 44 С акцентом на что важно делать презентацию...
- 45 В каком варианте указан верный метод презентации...
- 46 Какой метод презентации основан на сравнении
- 47 Если вы и пользователь продукта, и продавец, какой вариант презентации больше подойдет...
- 48 Какой метод презентации больше других подходит для нерешительных клиентов...
- 49 В чем сущность метода «Бесплатный образец»...
- 50 Почему после презентации часто возникают возражения...
- 51 Микросреда образовательной организации - это?
- 52 В чем заключается отличие панельного опроса от других видов опроса?
- 53 В сфере образовательных услуг используются следующие каналы сбыта:
- 54 Комплекс «маркетинг-микс» включает в себя?
- 55 Образовательные услуги как объекты маркетинга обладают типичным свойством:
- 56 Сегментация рынка образовательных услуг в соответствии с социально-демографическими, экономическими и культурными критериями характерна для такого потребителя, как:
- 57 К факторам сегментации рынка по параметрам образовательных услуг принято относить:





- 58) Определите целевую группу следующей образовательной услуги: дистанционное второе высшее образование по менеджменту организации (в современной России):
- 59) Интеграция ассортиментной и ценовой политики характерна для следующей маркетинговой стратегии:
- 60) Психологическая функция связей с общественностью в деятельности образовательной организации заключается:

