



Маркетинговое консультирование.01

- 1 Принцип разбиения маркетингового персонала компании: ...
разбиение
- 2 Правило «дополнительной мили» заключается в том, что ...
- 3 Под экспортом консультантов подразумевается ...
- 4 Для лучшего понимания бизнеса клиента и демонстрации своей заинтересованности в развитии отношений консультанты могут предложить ...
- 5 Социальное взаимодействие с клиентами включает ...
- 6 При слиянии равных по силе компаний необходимо использовать ...
- 7 Недостатком названий-инноваций является то, что они ...
- 8 Фиксированная оплата за проект предполагает ...
- 9 Фиксированная форма оплаты за проект неприемлема в случае ...
- 10 Форма оплаты консалтинговых услуг, которая чаще всего применяется в российских условиях, – это ...
- 11 Один из стимулов развития консалтинга – это ...
- 12 Суть услуги внешнего аутсорсинга заключается в ...
- 13 Первым этапом консультирования является этап «...»
- 14 Операция по разработке и оценке альтернатив осуществляется на этапе «...»
- 15 Преимуществом такой формы консультирования, как «проблемные семинары», является ...
- 16 Форма консультирования в виде проведения делового совещания под руководством консультанта с целью выработки коллегиальных решений по возникающим общим острым и сложным проблемам – это ...
- 17 Номинальные группы – это форма консультирования в виде ...





- 18) ... направлены на развитие у игроков полезных навыков (например, ведение переговоров)
- 19) ... – это группа тренингов, направленная на приобретение знаний, умений и навыков, коррекцию и формирование установок, необходимых для успешного ведения бизнеса
- 20) Производственное совещание в форме деловой игры – это ...
- 21) На первом этапе разработки стратегии происходит ...
- 22) Оценочная матрица составляется с целью ...
- 23) Корректировка формулировок и конкретизация целей происходят на этапе «...»
- 24) Критерием оценки «желания работать» приценки у торговых агентов является ...
- 25) При проведении ABC-анализа в группу ... входят 50 % потребителей, на которых приходится незначительный процент от общего объема продаж фирмы
- 26) На первой стадии процесса экспертизы бизнес-планов происходит ...
- 27) Под интенсивным ростом предприятия (по Ф. Котлеру) понимается ...
- 28) Анализ потенциала предприятия проводится на ... этапе разработки стратегии
- 29) В маркетинговом консультировании под индифферентностью целей подразумевается, что ...

