



## Методы стимулирования продаж в торговле.mosap\_БАК

- 1 Под «коммерцией» понимают:
- 2 Целью коммерческой стратегии является:
- 3 С какими основными моментами связана организация коммерческих процессов?
- 4 Что является объектом коммерческой деятельности?
- 5 Как называется основное потребительское предназначение товара, то, что удовлетворяет потребность?
- 6 К коммерческим организациям не относятся:
- 7 Коммерческая информация выполняет следующие функции:
- 8 В коммерческую службу промышленного предприятия входят:
- 9 В обязанности коммерческих работников сбытовых служб промышленных предприятий не входит:
- 10 В чем заключается основная цель коммерческой работы розничных торговых предприятий?
- 11 Что подразумевает утверждение «Все участники коммерческой деятельности преследуют свои собственные интересы»?
- 12 Система побудительных мер и приемов, носящих, как правило, кратковременный характер и направленных на поощрение покупки или продажи товара, называется:
- 13 Государственное или муниципальное торговое предприятие относится к:
- 14 К мероприятиям по стимулированию сбыта, направленным на потребителя, не относят:
- 15 Укажите, какой отдел не относят к коммерческой службе маркетинга;
- 16 Какие критерии являются определяющими при выборе поставщика?





- 17) Что из перечисленного относят к прямым методам изучения рынка?
- 18) Выберите косвенный двухуровневый канал сбыта:
- 19) Что из нижеперечисленного не относится к предпродажному обслуживанию?
- 20) Что включает в себя коммерческая работа по выявлению или изучению источников товарных ресурсов?
- 21) Торговый ассортимент представляет собой:
- 22) Назовите основные критерии классификации предприятий розничной торговли
- 23) Что такое «широта» ассортимента?
- 24) Как называются хозяйственные связи, при которых экономические и правовые взаимоотношения по поставкам продукции производственно-технического назначения устанавливаются непосредственно между изготовителями и потребителями продукции?
- 25) Какие элементы коммерческой деятельности выполняются на этапе оформления хозяйственных связей?
- 26) К мероприятиям по стимулированию сбыта, направленным на собственный торговый персонал, не относят:
- 27) Какой вид сервиса не существует?
- 28) Какие основные функции выполняют оптовые торговые организации в условиях рынка?
- 29) Перечислите наиболее распространенные виды оптовой торговли со склада.
- 30) Какие методы коммуникации наиболее часто применяются в оптовой торговле?

