



Планирование продаж. Модели продаж.ДРБ_Уп продЦЗН

- 1 ... – это документ, отражающий то, сколько вы хотите заработать.
- 2 Выберите верное утверждение:
- 3 Какие выделяют виды планов продаж?
- 4 Какие выделяют методы планирования?
- 5 ... – это набор продуманных речевых блоков, алгоритм, по которому сотрудники отдела продаж или колл-центра действуют в той или иной ситуации.
- 6 При какой форме планирования осуществляется выбор средств для выполнения целей на период от 1 года до 5 лет?
- 7 Основная задача менеджера по продажам это:
- 8 При какой форме планирования осуществляется определение целей деятельности на срок больше 5 лет?
- 9 Организационное планирование осуществляется:
- 10 При какой форме планирования осуществляется определение целей деятельности на срок от недели до месяца?
- 11 Для чего необходимо составление плана продаж?
- 12 Что нужно учитывать при составлении плана продаж?
- 13 Факторы, влияющие на объёмы продаж, делятся на:
- 14 Какой фактор относится к внешним?
- 15 Какой фактор относится к внутренним?
- 16 Максимальное количество товара, которое может быть реализовано всеми участниками рынка, называется ...
- 17 Анализ продаж включает в себя:





- 18) Тот объем и доход, который может быть получен конкретной фирмой, называется ...
- 19) Планирование продаж существенно отличается от ...
- 20) Описание бизнес-процесса продаж включает в себя ... шага.
- 21) Наиболее часто встречающаяся модель продаж – это ... модель
- 22) Заявка, оставленная клиентом на сайте, является примером ... продаж
- 23) ... – это сокращение для обозначения бизнеса, продающего товары и услуги клиентам для личного пользования
- 24) Тип отношений «потребитель – потребителю» обозначает онлайн и офлайн продажи, в котором продавцом и покупателем выступает ...
- 25) ... продажи – это продажа продуктов/услуг компании клиентам, с которыми до момента продажи не было никаких коммерческих взаимоотношений
- 26) ... продажи – это продажи продуктов/услуг компании клиентам, которым ранее продавались либо продукты, либо услуги компании
- 27) ... продажи – это продажи, в которых непосредственно человек (физическое лицо) в процессе коммуникации с клиентом не принимает участие
- 28) ... продажи – это реализация товара или услуги при личном общении продавца с клиентом
- 29) Покупатели, приобретающие товар оптом, чтобы затем продавать его в розницу выше закупочной цены – это ...

