



Планирование продаж.ЦЗН

- 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.

