



Психология продаж.dor(1/2)_СПО_Без_ИМ_220601

- 1 Продажа – это ...
- 2 Процесс и сам факт обмена предмета маркетинга на его денежный эквивалент – это ...
- 3 Эффект повышения воздействия информации на поведение человека с помощью вербальных и невербальных техник – это ...
- 4 Феномен, проявляющийся в том, что мнение о знакомом человеке формируется исходя из последней информации, полученной о нем, а о незнакомом – под влиянием первого впечатления о данном человеке, – это эффект ...
- 5 Рассказ о компании, продукте, формирование конкретного предложения клиенту – это этап продажи, который называется ...
- 6 К участникам процесса продажи относят ...
- 7 Продажа- это процесс согласования условий обмена товара на его денежный эквивалент, в котором участвуют продавец и ..., заинтересованные в сделке по продаже
- 8 Предметом обмена на денежный эквивалент при продаже является ...
- 9 Установите соответствие между видами продажи и их описанием:
- 10 Перекрестная продажа – это ...
- 11 Длительная продажа – это ...
- 12 Сложная продажа – это ...
- 13 ... относятся к сегменту сложных продаж
- 14 Этапы продаж – это ...
- 15 Расставьте в верном порядке этапы продаж (от начального этапа к конечному):
- 16 Установление контакта – это ...



- 17 Выявление потребностей – это ...
- 18 Презентация – это ...
- 19 Завершение сделки – это ...
- 20 Продажа начинается с ...
- 21 Вы являетесь продавцом автомобилей в крупном салоне. На сайте компании клиент оставил заявку на дорогостоящий автомобиль, который есть в наличии в вашем автосалоне. Однако вы никогда его не продавали и не изучали его технические характеристики. Завтра потенциальный покупатель приедет для общения с вами и принятия окончательного решения о покупке. Что вам следует предпринять перед встречей с покупателем?
- 22 Имидж продавца ...
- 23 Для формирования позитивного делового имиджа продавцу стоит ...
- 24 К компетенциям успешного продавца относят ...
- 25 Установите соответствие между компетенциями успешного продавца и их описанием:
- 26 Одной из важнейших компетенций продавца является способность урегулирования конфликтов, так как ...
- 27 Установите соответствие категорий клиентов, выделенных по степени их готовности к серьезной покупке, и описанием этих категорий:
- 28 Мотивация, которая направлена на повышение доходов для содержания семьи или обеспечения собственных потребностей, – это ... мотивация
- 29 Гибкий рабочий график, выдача спецодежды, дополнительный отпуск – это инструменты ... мотивации
- 30 Внешняя мотивация – это мотивация, которая ...
- 31 Установите соответствие между видами мотивации и ее инструментами:
- 32 Расположите критерии выбора модели поведения продавца по степени уменьшения их значимости (от наиболее значимого к наименее значимому):





- (33) Клиент, который пришел посмотреть товар, но не планирует сегодня ничего приобретать, относится к типу «...»
- (34) Клиент, который пришел в торговую точку за общением, понимаем и сочувствием, относится к типу «...»
- (35) Зритель – это тип клиента, который ...
- (36) Жалобщик – это тип клиента, который ...
- (37) При общении с клиентом типа «зритель» продавец должен ...
- (38) Вы являетесь руководителем отдела продаж. К вам на собеседование пришел кандидат, у которого вы хотите проверить наличие компетенции «желание расти и развиваться в сфере продаж». Какие вопросы вы зададите кандидату?
- (39) Проявление потребности, побуждение, направляющее деятельность и придающее ей смысл, – это ...
- (40) Мотив – это ...
- (41) К типам мотивов покупателя относят ... мотивы
- (42) Если мотивы покупателя – сознательные, то это значит, что он ...
- (43) Потребительские мотивы делятся на ...
- (44) Неосознаваемое человеком состояние готовности, предрасположенности к деятельности, с помощью которого может быть удовлетворена та или иная потребность, – это ...
- (45) Установка – это ...
- (46) К функциям установок относят ...
- (47) Установите соответствие между функциями установок и их описанием:
- (48) Особенности способа мышления человека, которые определяют его поведение, – это ...
- (49) Метапрограммы – это ...
- (50) Установите соответствие между типами метапрограммы и ее описанием:



- 51 Установите соответствие между типами метапрограммы и ее описанием:
- 52 К типам метапрограмма относят «...»
- 53 «...» – это тип метапрограммы, которая определяет, как человек принимает решения: самостоятельно, на основании собственного опыта, мировосприятия или основе мнения других людей
- 54 Сегодня к вам в торговую точку пришел покупатель. Вы подошли к нему, чтобы понять, какой товар ему нужно приобрести. Клиент энергично ходит по торговому залу. Он почти вас не слушает, много говорит сам. Вы поняли, что перед вами такой тип клиента, как «живчик». Как вы будете осуществлять продажу такому покупателю?
- 55 Первое впечатление о другом человеке формируется в ...
- 56 К верbalным компонентам общения относят ...
- 57 К неверbalным компонентам общения относят ...
- 58 ... – это то, как расположено наше тело, как мы стоим или сидим
- 59 Выражение лица, отражающее эмоциональное состояние, – это ...
- 60 Мимика – это ...
- 61 Установите соответствие между репрезентативной системой и ее описанием:
- 62 Если человек воспринимает информацию на основе зрительных образов, то его репрезентативная система – ...
- 63 Если человек воспринимает информацию на основе услышанного, то его репрезентативная система – ...
- 64 Если человек воспринимает информацию через собственные ощущения и прикосновения, то его репрезентативная система – ...
- 65 Покупателя с визуальной репрезентативной системой можно определить по таким фразам, как ...
- 66 Такие фразы, как «Я вижу позитивные изменения», «Я вам сейчас покажу», «Посмотрите, что происходит» характеризуют покупателя с ... репрезентативной системой



- 67) Такие фразы, как «Не хочу ничего слышать», «Послушайте, давайте поступим так» характеризуют покупателя с ... репрезентативной системой
- 68) Такие фразы, как «Мне надо это почувствовать», «Дайте потрогать» характеризуют покупателя с ... репрезентативной системой
- 69) Покупателя с аудиальной репрезентативной системой можно определить по таким фразам, как ...
- 70) При общении с покупателем вы определили, что его репрезентативная система – визуальная. Какие действия вы предпримете, чтобы повысить вероятность сделки?
- 71) Аттракция – это ...
- 72) Завершение сделки – это ...
- 73) Под воздействие фасцинации человек ...
- 74) Навыки формирования аттракции ...
- 75) Способ восприятия другого человека, возникающий на основе устойчивого положительного чувства, которое способствует формированию привязанности, дружеских чувств, симпатии или любви – это ...
- 76) Сложная продажа – это ...
- 77) Метапрограммы – это ...
- 78) При общении с клиентом типа «зритель» продавец должен ...
- 79) Повторение последней фразы собеседника с изменением порядка слов – это прием активного слушания, который называется ...
- 80) Эффекты социальной перцепции – это эффекты, которые ...
- 81) К типам мотивов покупателя относят ... мотивы (Укажите 2 варианта ответа)
- 82) Саморегуляция – это ...
- 83) Неверно, что к функциям установок относят ... (Укажите 2 варианта ответа)



- 84 К участникам процесса продажи относят ... (Укажите 2 варианта ответа)
- 85 «...» – это метапрограмма, которая позволяет узнать, сколько времени необходимо клиенту для принятия решения
- 86 Длительная продажа – это ...
- 87 Презентация – это ...
- 88 Мимика – это ...
- 89 Самомотивация – это ...
- 90 К приемам самомотивации относят ...
- 91 Если человек воспринимает информацию через собственные ощущения и прикосновения, то его репрезентативная система – ...
- 92 Покупателя с кинестетической репрезентативной системой можно определить по таким фразам, как ...
- 93 Покупателя с аудиальной репрезентативной системой можно определить по таким фразам, как ...
- 94 Передача содержания высказывания партнера другими словами – это прием активного слушания, который называется ...
- 95 Вопрос «Вам интересна модель красного или черного цвета?» является ...
- 96 Мотивация, которая направлена на повышение доходов для содержания семьи или обеспечения собственных потребностей, – это ... мотивация
- 97 Настройка на продажу, позитивное состояние и желание достичь цели, настрой на общение с покупателем – это ... подготовка к продаже
- 98 Эффект повышения воздействия информации на поведение человека с помощью вербальных и невербальных техник – это ...
- 99 Проявление потребности, побуждение, направляющее деятельность и придающее ей смысл, – это ...
- 100 Техника анализа потребностей, представляющая собой последовательность задаваемых клиенту вопросов, структурированную по принципу «от общего к частному», – это ... вопросов в продажах



- 101 Клиент, который пришел в торговую точку за общением, понимаем и сочувствием, относится к типу «...»
- 102 Вопросы, которые задают с целью получения конкретного ответа покупателя, – это ... вопросы
- 103 Установите правильную последовательность этапов продаж:
- 104 Расположите критерии выбора модели поведения продавца по степени уменьшения их значимости (от наиболее значимого к наименее значимому):
- 105 Установите правильную последовательность вопросов, которые продавец должен задавать покупателю при выявлении потребности, используя технику «воронка вопросов»:
- 106 Установите соответствие между видами подготовки к продаже и их описанием:
- 107 Установите соответствие между типами покупателей и их описанием:
- 108 Установите соответствие категорий клиентов, выделенных по степени их готовности к серьезной покупке, и описанием этих категорий:
- 109 Установите соответствие между видами вопросов и их определением:
- 110 Установите соответствие между типами метапрограммы и ее описанием:

