



Психология продаж.фтп_БАК_н/с

- 1 ... – это процесс, в котором продавец и покупатель совершают обмен ценностями
- 2 Определите последовательность этапов процесса продажи:
- 3 Неверно, что в систему продаж включается...
- 4 Неверно, что существует... подход к пониманию продаж
- 5 Продажи можно охарактеризовать как...
- 6 Важным этапом процесса продаж является...
- 7 Эффективный менеджер по продажам должен...
- 8 Успешным продажам наиболее способствует...
- 9 Анализ рынка способствует...
- 10 Целью аналитики продаж является...
- 11 Определите порядок этапов системы продаж:
- 12 Установите соответствие между инструментом продаж и его функцией:
- 13 Процесс активного поиска клиентов – это...
- 14 Установите соответствие между этапами процесса продаж и их влиянием на конечный результат:
- 15 Неверно, что к дополнительным целям процесса продаж относится...
- 16 ... продажи – это продажа товаров или услуг от одной компании другой
- 17 Послепродажное обслуживание – это...
- 18 Основная цель техники холодных звонков заключается в...



- 19 Установите последовательность этапов закрытия сделки:
- 20 ... продажи – это продажи, которые осуществляются через живое общение, при непосредственном контакте с клиентов
- 21 Продюсерский центр разрабатывает новую маркетинговую стратегию для продвижения музыкального фестиваля. Основной целью является увеличение продаж билетов на 30% по сравнению с прошлым годом. Маркетинговая команда рассматривает различные способы продвижения и анализирует, как каждый из них может повлиять на продажи. Какой из предложенных вариантов является наиболее эффективным инструментом для достижения данной цели?
- 22 Набор стратегий методов и навыков для эффективной реализации товаров или услуг – это... продаж
- 23 Определите порядок этапов ведения клиента от первого знакомства до продажи:
- 24 Техника продаж, при которой продавец использует эмоциональные аспекты для мотивации покупателя – это техника...
- 25 Для создания доверия между покупателем и продавцом чаще всего используют метод...
- 26 Установите соответствие между элементами процесса продаж с их характеристиками:
- 27 Определите порядок этапов работы с возражениями:
- 28 Метод продаж... подразумевает анализ конкурентов и их предложений
- 29 «Презентация продукта» играет роль... в процессе продажи
- 30 Для повышения уровня доверия клиента на этапе начала продаж чаще всего используется...
- 31 ... – это ценность, которую получает клиент благодаря преимуществу
- 32 Установите соответствие между техниками работы с клиентом с их предназначением:
- 33 Техника... позволяет продавцу глубже понять мотивы клиента



- (34) Продажа продукта на основе его уникальных характеристик – это...
- (35) Искреннее и обоснованное сомнение, когда человек имеет в виду то, что говорит – это... возражение
- (36) ... продаж – это наука, направленная на изучение закономерностей в поведении потребителей и использовании их для повышения объемов продаваемых товаров
- (37) Определите порядок шагов анализа потребностей клиента:
- (38) Ключевым элементом в технике активного слушания при продажах является...
- (39) В удержании ключевых клиентов помогает метод...
- (40) Подход... базируется на принципе предвосхищения вопросов клиента
- (41) Увеличить доверие к продавцу и к бренду в целом помогает метод...
- (42) Представьте, что Вы продюсер нового юмористического шоу и вам требуется продать его одной из ведущих телевизионных станций. Ваша задача — убедить главного редактора канала в том, что шоу стоит купить. Какой из подходов будет наиболее эффективным?
- (43) Самоорганизация продавца включает в себя...
- (44) Главная цель тайм-менеджмента для продавца заключается в...
- (45) Профессиональное выгорание – это...
- (46) Определите порядок процесса продаж:
- (47) Для успешного продавца наиболее важными качествами являются...
- (48) Лучше понять клиента помогает метод...
- (49) Определите последовательность этапов самоанализа:
- (50) Организация дня продавца включает в себя задачи продавца по...
- (51) Установите соответствие между этапом взаимодействия с клиентом и основной задачей на этом этапе:



- (52) К профессиональному выгоранию может привести...
- (53) ... – это процесс обмена информацией
- (54) Осознание и принятие человеком текущих задач, с ответственностью за результат и контролем за их выполнением – это...
- (55) Неверно, что при организации встречи с клиентом следует...
- (56) Наиболее эффективным для продавца является... стиль общения
- (57) Эмоциональный интеллект продавца – это...
- (58) Неверно, что к оценке эффективности работы продавца относится показатель...
- (59) Неверно, что улучшить самоорганизацию продавца помогает метод...
- (60) Ассертивное поведение – это...
- (61) Для решения конфликтов с клиентами наиболее эффективна коммуникация через...
- (62) ... – это управление своим психоэмоциональным состоянием, которое достигается путем воздействия человека на самого себя с помощью аффирмаций, визуализации и дыхания
- (63) Представьте, что продюсер event-мероприятий, и у вас назначена встреча с потенциальным клиентом на 15:00. В этот же день у вас множество мелких задач, включая подготовку документов и организацию звонков с поставщиками. Что вам следует сделать, чтобы оптимально организовать свой рабочий день?
- (64) Ключевой фактор в управлении взаимоотношениями с клиентом – это...
- (65) Неверно, что к стратегии удержания клиентов относится...
- (66) Способствовать повышению удовлетворенности клиента может...
- (67) Для установления долгосрочных отношений с клиентом лучше всего подходит метод...
- (68) Понять потребности клиента лучше всего помогает...



- (69) CRM-система используется для...
- (70) Причины и влияния, которые побуждают покупателя выбирать конкретный продукт, вместо любых других – это... клиента
- (71) Метод... – это активное слушание в общении с клиентом
- (72) Для персонализации услуг компании необходимо использовать...
- (73) Установите соответствие между техникой в области управления взаимоотношениями с клиентом и её примером:
- (74) Определите порядок этапов обработки жалобы клиента:
- (75) Определите порядок действий при внедрении CRM-системы:
- (76) Аналитика в управлении взаимоотношениями с клиентами...
- (77) ... клиента – это те идеи, обозначения и убеждения, которые покупатель рассматривает как важные и значимые
- (78) Реагировать на запросы клиентов важно для того, чтобы...
- (79) Установите порядок действий при создании эффективной стратегии клиентского сервиса:
- (80) Неверно, что существует уровень лояльности клиента «...»
- (81) Установите соответствие между типами проблемных покупателей и их характеристиками:
- (82) ... – это паттерны, которые используются для определения допущенной в сознание информации
- (83) Факторы, побуждающие конкретного человека покупать продукт или услугу – это... клиентов
- (84) Представьте, что вы организуете крупное мероприятие для известной компании. В процессе подготовки вы обнаружили, что некоторые клиенты недовольны задержками в ответах на их запросы. Как лучше всего решить эту проблему?
- (85) Слушание в продажах играет роль...
- (86) Контроль в системе продаж выполняет функцию...



- (87) Анализ конкурентов для продавца...
- (88) Неверно, что к внутренним ресурсам системы продаж относится...
- (89) Психологическая техника, помогающая укрепить отношения с клиентом – это...
- (90) Бизнес-процесс в продажах выполняет функцию...
- (91) Работу с возражениями клиента лучше начать с...
- (92) B2B продажа отличается от B2C тем, что в...
- (93) Продажи, при которых клиент сам нашел продавца через рекламу или рекомендации – это... продажи
- (94) Основная цель техники холодных звонков заключается в...
- (95) ... продажи – это продажи, где конечный потребитель заказывает мероприятие для себя, а продавец напрямую взаимодействует с клиентом
- (96) Установите соответствие между видами продаж и определениями к ним:
 - (97) Стоимость и возможности скидок обсуждается на этапе...
 - (98) Правильно организованная система продаж в компании...
 - (99) Анализ прошлых продаж помогает...
 - (100) Условия совершения сделки следует обсуждать на этапе...
 - (101) Установите соответствие между этапами процесса продаж и их влиянием на конечный результат:
 - (102) Процесс активного поиска клиентов – это...
 - (103) Установите соответствие между инструментом продаж и его функцией:
 - (104) Установите последовательность этапов закрытия сделки:
 - (105) Набор стратегий методов и навыков для эффективной реализации товаров или услуг – это... продаж



- (106) Определите порядок этапов ведения клиента от первого знакомства до продажи:
- (107) Техника продаж, при которой продавец использует эмоциональные аспекты для мотивации покупателя – это техника...
- (108) Для создания доверия между покупателем и продавцом чаще всего используют метод...
- (109) Установите соответствие между элементами процесса продаж с их характеристиками:
- (110) Определите порядок этапов работы с возражениями:
- (111) Метод продаж... подразумевает анализ конкурентов и их предложений
- (112) «Презентация продукта» играет роль... в процессе продажи
- (113) Для повышения уровня доверия клиента на этапе начала продаж чаще всего используется...
- (114) ... – это ценность, которую получает клиент благодаря преимуществу
- (115) Установите соответствие между техниками работы с клиентом с их предназначением:
- (116) Техника... позволяет продавцу глубже понять мотивы клиента
- (117) Продажа продукта на основе его уникальных характеристик – это...
- (118) Искреннее и обоснованное сомнение, когда человек имеет в виду то, что говорит – это... возражение
- (119) ... продаж – это наука, направленная на изучение закономерностей в поведении потребителей и использовании их для повышения объемов продаваемых товаров
- (120) Определите порядок шагов анализа потребностей клиента:
- (121) Ключевым элементом в технике активного слушания при продажах является...
- (122) В удержании ключевых клиентов помогает метод...
- (123) Подход... базируется на принципе предвосхищения вопросов клиента



- (124) Увеличить доверие к продавцу и к бренду в целом помогает метод...
- (125) Для успешного завершения сделки важным качеством продавца является...
- (126) Деловая этика включает в себя...
- (127) Неверно, что задачей CRM-системы является...
- (128) Неверно, что успешного продавца характеризует качество...
- (129) Для успешного продавца наиболее важными качествами являются...
- (130) Основным элементом эффективного общения является...
- (131) Определите последовательность этапов самоанализа:
- (132) Неверно, что для оценки коммуникации продавца используется показатель...
- (133) Осознание и принятие человеком текущих задач, с ответственностью за результат и контролем за их выполнением – это...
- (134) Установите соответствие между этапом взаимодействия с клиентом и основной задачей на этом этапе:
 - (135) К профессиональному выгоранию может привести...
 - (136) Продавцу рекомендуется...
 - (137) Наиболее эффективным для продавца является... стиль общения
 - (138) Неверно, что... способствует улучшению коммуникаций с клиентом
 - (139) Неверно, что к оценке эффективности работы продавца относится показатель...
 - (140) Неверно, что улучшить самоорганизацию продавца помогает метод...
 - (141) Ассертивное поведение – это...
 - (142) Избежать конфликта с клиентом помогут методы...



- (143) ... – это управление своим психоэмоциональным состоянием, которое достигается путем воздействия человека на самого себя с помощью аффирмаций, визуализации и дыхания
- (144) Причины и влияния, которые побуждают покупателя выбирать конкретный продукт, вместо любых других – это... клиента
- (145) Ключевой фактор в управлении взаимоотношениями с клиентом – это...
- (146) Неверно, что к стратегии удержания клиентов относится...
- (147) Способствовать повышению удовлетворенности клиента может...
- (148) Для установления долгосрочных отношений с клиентом лучше всего подходит метод...
- (149) Понять потребности клиента лучше всего помогает...
- (150) CRM-система используется для...
- (151) Метод... – это активное слушание в общении с клиентом
- (152) Для персонализации услуг компании необходимо использовать...
- (153) Установите соответствие между техникой в области управления взаимоотношениями с клиентом и её примером:
- (154) Определите порядок этапов обработки жалобы клиента:
- (155) Определите порядок действий при внедрении CRM-системы:
- (156) Аналитика в управлении взаимоотношениями с клиентами...
- (157) ... клиента – это те идеи, обозначения и убеждения, которые покупатель рассматривает как важные и значимые
- (158) Реагировать на запросы клиентов важно для того, чтобы...
- (159) Установите порядок действий при создании эффективной стратегии клиентского сервиса:
- (160) Неверно, что существует уровень лояльности клиента «...»
- (161) Установите соответствие между типами проблемных покупателей и их характеристиками:



- (162) ... – это паттерны, которые используются для определения допущенной в сознание информации
- (163) Факторы, побуждающие конкретного человека покупать продукт или услугу – это... клиентов
- (164) ... – это процесс обмена информацией
- (165) Команда продюсеров анализирует процесс продаж и выясняет, что большое количество покупателей отказывается от покупки на этапе онлайн оплаты. Они решают провести изменения, чтобы повысить конверсию этого этапа продаж. Какое изменение наиболее вероятно приведет к увеличению конверсии на этапе онлайн оплаты?
- (166) Продюсерский центр планирует выпуск нового артиста и хочет разработать комплексный подход к продажам для увеличения аудитории и повышения доходов. Менеджер рассматривает различные аспекты продаж, включая ценообразование, каналы дистрибуции и рекламные кампании. Какое из следующих действий наиболее важно на первом этапе разработке этого комплексного подхода?
- (167) Вы работаете над контрактом с потенциальным инвестором для вашего нового фильма. В ходе переговоров инвестор начинает сомневаться в успехе проекта. Как вы на это реагируете?
- (168) Представьте, что Вы занимаетесь продюсированием телесериала и вам нужно продать рекламные места в серии другим компаниям. Один из потенциальных клиентов сомневается в эффективности размещения рекламы в вашем сериале. Как лучше всего разрешить эту ситуацию?
- (169) Во время переговоров с клиентом вы сталкиваетесь с его возражениями относительно стоимости ваших услуг. Клиент считает ваши предложения слишком дорогими. Какой метод коммуникации вы выберете для того, чтобы убедить клиента в ценности ваших услуг?
- (170) Представьте, что вы работаете с командой продюсеров, и у одного из коллег возникают проблемы с выполнением задач в срок, что влияет на общий результат команды. Какой подход к этой проблеме будет наиболее эффективным?
- (171) В ходе мероприятия возникает непредвиденная проблема с техникой, что оказывает негативное влияние на общие впечатления гостей. В какой момент следует информировать клиента о проблеме?



(172)

Ваш постоянный клиент жалуется на то, что в последние месяцы его запросы обрабатываются медленно и некачественно. Как лучше всего поступить в этой ситуации?

Самый быстрый способ связи — мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max

Help@disynergy.ru | +7 (924) 305-23-08