



Реализация платных услуг.дпо

- 1 Продавец как профессия появилась:
- 2 Связаны ли продажи и лидерство:
- 3 Ценность от покупки товара/услуги может быть эффективно увеличена:
- 4 Что лежит в основе продаж:
- 5 Экспертные продажи основаны на:
- 6 Какой из этапов продаж отвечает за «раппорт»:
- 7 «Прямая продажа» это:
- 8 Что не входит в формулы выручки:
- 9 За счет чего эффективнее увеличивать выручку:
- 10 Сегодня «власть» в продажах находится у:
- 11 Техника СПИН-продаж была открыта в ...
- 12 Идеологом СПИН-продаж является ...
- 13 Техника «СПИН» для клиента направлена на ...
- 14 СПИН-продажи лучше применять на рынке ...
- 15 Ситуационные вопросы помогают ...
- 16 Проблемные вопросы обеспечивают ...
- 17 Извлекающие вопросы помогают ...
- 18 Наводящие вопросы задаются для того чтобы ...
- 19 СПИН-продажи в России ...





- 20) Задавать сложнее всего ... вопросы
- 21) Встреча в B2B-продажах нам необходима чтобы ...
- 22) В B2C-продажах (на торговой точке) нежелательно использовать следующую технику установления контакта...
- 23) Название какой сенсорной системы человека лишнее ...
- 24) Какие предикаты для «аудила» указаны неверно ...
- 25) Какие предикаты для «визуала» указаны неверно ...
- 26) «Раппорт» помогает нам...
- 27) За сколько лучше приезжать на встречу ...
- 28) Техника «подстройки» заключается в ...
- 29) 1-я позиция восприятия это ...
- 30) 2-я позиция восприятия помогает нам...
- 31) Найдите верное высказывание...
- 32) Теория ограниченности ресурсов привела к возникновению...
- 33) Какие потребности лежат в основе пирамиды Маслоу...
- 34) Какие потребности не относятся к категории «Социальные» в пирамиде Маслоу...
- 35) На удовлетворение каких потребностей направлена реклама товаров дорогого известного бренда...
- 36) Автором идеи «карта мира» человека является...
- 37) Мы приступаем к выявлению потребности ...
- 38) Техника «активного слушания» реализуется через...
- 39) Какие виды вопросов помогают нам выявить потребность человека ...





- 40 Какой из вопросов не является закрытым...
- 41 Цель презентации продукта это...
- 42 Покупка будет сделана, если после презентации у клиента сложилось впечатление, что...
- 43 Укажите вариант правильной формулы презентации...
- 44 С акцентом на что важно делать презентацию...
- 45 В каком варианте указан верный метод презентации...
- 46 Какой метод презентации основан на сравнении
- 47 Если вы и пользователь продукта, и продавец, какой вариант презентации больше подойдет...
- 48 Какой метод презентации больше других подходит для нерешительных клиентов...
- 49 В чем сущность метода «Бесплатный образец»...
- 50 Почему после презентации часто возникают возражения...

