



## Телемаркетинг.ДРБ\_МП РХ Без ИМ

- 1 Разновидность продаж, которая предполагает продажу товаров и услуг в телефонном режиме – это...
- 2 Какая компания была первопроходцем в телемаркетинге?
- 3 Когда впервые был введен в оборот термин «телемаркетинг»?
- 4 Какая цель продаж через телефон?
- 5 Чья роль очень важна в телемаркетинге?
- 6 Какой телемаркетинг включает в себя горячие линии для возможности обращения к менеджеру?
- 7 Какой телемаркетинг осуществляется с помощью звонков, поступающих от коммерческих компаний?
- 8 Выбери преимущества телемаркетинга:
- 9 Выбери недостатки телемаркетинга:
- 10 Выбери самые распространенные возражения:
- 11 Какие правила необходимо соблюдать, чтобы переговоры прошли успешно?
- 12 Деятельность менеджеров по обзвону потенциальных клиентов, с которыми ранее компания не имела дела – это...
- 13 С чего начинается любой холодный звонок?
- 14 Второй этап схемы разговора в холодном звонке – это...
- 15 Расставьте описанные этапы схемы переговоров холодного звонка в правильном порядке:
- 16 Заключительный этап схемы переговоров при холодном звонке – это...
- 17 На каком этапе могут возникать возражения:
- 18 Что необходимо делать на этапе выявления потребности, чтобы он прошел успешно?





- 19) Что необходимо сделать на этапе показа свойств и выгоды, чтобы клиент согласился на ваше предложение?
- 20) Почему важно обозначать цель звонка в диалоге с клиентом?
- 21) Что самое важное для менеджера по продажам в холодных звонках:
- 22) Что может помочь вам отработать возражение?
- 23) Почему важно подводить итоги разговора?
- 24) Какие советы подходят для нового менеджера по продажам?

