



Телефонное общение и назначение встреч.дпо

- 1 Техника СПИН-продаж была открыта в ...
- 2 Идеологом СПИН-продаж является ...
- 3 Техника «СПИН» для клиента направлена на ...
- 4 СПИН-продажи лучше применять на рынке ...
- 5 Ситуационные вопросы помогают ...
- 6 Проблемные вопросы обеспечивают ...
- 7 Извлекающие вопросы помогают ...
- 8 Наводящие вопросы задаются для того чтобы ...
- 9 СПИН-продажи в России ...
- 10 Задавать сложнее всего ... вопросы
- 11 Ценность телефонного общения в том, что...
- 12 Гипотезу «55%-38%-7%» выдвинул...
- 13 Канал передачи информации через речь называется...
- 14 Паравербальный канал использует...
- 15 ЛПР это...
- 16 «Холодные» звонки это звонки...
- 17 «Горячие» звонки – это звонки...
- 18 Целью звонка в B2B-продажах является...
- 19 Лучший способ воздействия на секретаря при холодном звонке с целью соединения с ЛПР





- 20 Рефрейминг это...
- 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...
- 51 Укажите лишнее высказывание...
- 52 Причина возникновения истинных возражений...
- 53 Причина возникновения истинных возражений...
- 54 На каком этапе продаж может возникнуть возражение...
- 55 С чего начинается алгоритм работы с истинным возражением...
- 56 К чему важно присоединиться в алгоритме работы с истинным возражением...
- 57 Какие виды вопросов необходимо использовать на этапе уточнения потребности в алгоритме работы с истинным возражением...
- 58 С чем схожа аргументация в алгоритме работы с истинным возражением...





- 59 Какой фрейм можно использовать в работе с ложными возражениями...
- 60 Что помогает мозгу человека определить где реальная картинка, а где вымысел...
- 61 В чем особенность современного маркетинга:
- 62 Кто является идеологом маркетинга:
- 63 В чем выражается концепция маркетинга:
- 64 Что такое маркетинг-микс: 4P и 7P:
- 65 Каково назначение составляющей Physical Evidence в маркетинге-микс в услугах:
- 66 Кто предложил представлять бизнес или стартап в виде определенной схемы (бизнес-модели):
- 67 Сегментирование основано на
- 68 Ценностное предложение фокусируется на:
- 69 Анализ клиентов относится:
- 70 Как еще называется метод QFD-анализ, который раскрывает суть «позиционирования»:
- 71 Продавец как профессия появилась:
- 72 Связаны ли продажи и лидерство:
- 73 Ценность от покупки товара/услуги может быть эффективно увеличена:
- 74 Что лежит в основе продаж:
- 75 Экспертные продажи основаны на:
- 76 Какой из этапов продаж отвечает за «раппорт»:
- 77 «Прямая продажа» это:
- 78 Что не входит в формулы выручки:





- 79) За счет чего эффективнее увеличивать выручку:
- 80) Сегодня «власть» в продажах находится у:
- 81) Цель закрытия сделки...
- 82) Может ли относиться к закрытию сделки договоренность о будущей встрече продавца и покупателя...
- 83) Как верно звучит фраза...
- 84) Какой тип вопросов чаще используют на этапе «Закрытие сделки» ...
- 85) Техника «Бесплатный образец» / «Демо-версия» используется при продаже ...
- 86) Метод Сократа основан на ...
- 87) Бизнес-тренер Дмитрий Норка считает, что закрытие сделки...
- 88) Техника «Выбор без выбора» звучит следующим образом...
- 89) Техника «Запланированная уступка» применяется...
- 90) В чем особенность закрытия сделок через электронную коммерцию ...
- 91) Сколько всего этапов продаж существует ...
- 92) Можно ли использовать Excel-файл для CRM-системы ...
- 93) Кто такой «пользователь» ...
- 94) Что такое «лид» ...
- 95) В чем измеряется конверсия ...
- 96) Кто является носителем понятия «Юнит-экономика» в России ...
- 97) Работа коллтрекинга основана на ...





- 98 Какой тип коллтрекинга эффективнее использовать при размещении контекстной рекламы с широким семантическим ядром ...
- 99 Как давно появилось понятие «Юнит-экономика» ...
- 100 Укажите верную формулу при оценке эффективности продаж ...

