



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 В2В-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 «аудиала» 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: 4Р и 7Р:
- (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 встречи 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 ...

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



WhatsApp



Telegram



Max

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