



Технологии розничных продаж.ДРБ_ПНТ

- 1 За день в магазин зашло 200 человек, и было совершено 10 покупок. Какой показатель конверсии за день?
- 2 За первые три дня расчетного месяца у продавца было закрыто 50 чеков, а общее количество товаров составило 80 единиц. Какой показатель КТЧ был у продавца на конец третьего дня?
- 3 Объем продаж составил 2 500 000р, количество проданного товара – 1 000 единиц, а КТЧ составил 2. Какой показатель ССТ (средняя стоимость товара)?
- 4 Средняя стоимость товара составила 4000р, КТЧ 1,8. Конверсия была 6%. Какой показатель ССЧ (средний чек)?
- 5 Какой объем продаж, если трафик составил 500 человек, конверсия составила 10%, КТЧ равен 2, а ССТ 4000р?
- 6 На какой элемент атмосферы продавец не влияет лично:
- 7 В какой последовательности располагаются этапы Разогрев(1), Выявление потребностей(2), Приветствие(3), Повторный подход(4)?
- 8 Если ноги на ширине плеч, у раки скрещены на груди, то такая поза называется:
- 9 Из перечисленных элементов разогрева, какой является самым сложным?
- 10 Сколько времени нужно дать посетителю, прежде чем делать повторный подход?
- 11 Какой вариант из перечисленных является разновидностью вопроса по форме?
- 12 Сколько вопросов необходимо задать клиенту?
- 13 Прием, при котором собеседник повторяет последние слова партнера с вопросительной интонацией называется:
- 14 Когда необходимо использовать резюмирование?
- 15 «Вы выбираете товар для себя или в подарок?» - какой это вид вопроса?
- 16 Когда продавец должен приступать к презентации товара.





- 17) Какие выгоды товара продавец должен представить клиенту?
- 18) Каким по счету этапом техники продаж является работа с возражениями?
- 19) Для чего продавец задает вопросы на этапе работы с возражениями?
- 20) Что из перечисленного не является категорией снятия возражения?
- 21) Какой пример не стоит использовать в категории «личный опыт»?
- 22) На какой из ключевых показателей эффективности влияет этап включения дополнительных товаров?
- 23) Что из перечисленного не относится к видам дополнительных товаров?
- 24) С какой категории товара следует начинать предложение дополнительного товара?
- 25) Сколько дополнительных товаров должен предложить продавец?
- 26) В чем заключается правило 2-х «нет»?
- 27) После какого этапа техники продаж идет этап завершения сделки?
- 28) Какой пункт не входит в этап завершения продажи?
- 29) Что значит правило 3-х «да»?
- 30) Стоит ли предлагать клиенту помочь донести товар до автомобиля?
- 31) Какие из перечисленных этапов техники продаж являются дополнительными?
- 32) Сколько основных мотивов было выделено в этом уроке?
- 33) Частью какого мотива является «функционал»?
- 34) Частью какого мотива является «принадлежность»?
- 35) На каких этапах техники продаж продавец должен работать с мотивами?





- 36 Какой элемент работы с возражениями должен выбрать продавец, если он выявил мотивы клиента?
- 37 Клиент купил товар 30го апреля. Крайний день для возврата товара:
- 38 Клиент купил товар 30 декабря. Крайний день для возврата товара:
- 39 В течение какого времени клиент может обратиться в магазин с возвратом по браку:
- 40 Обязан ли клиент для возврата предъявить чек?
- 41 Возможен ли возврат наличными, если клиент проводил оплату по карте.

