



## Технология продаж в гостиничном бизнесе.э

- 1 Неверно, что к коммуникативным компетенциям продавца относится ...
- 2 К социальным компетенциям продавца относится ...
- 3 Неверно, что к профессиональным компетенциям продавца относится ...
- 4 Понятие «...» определяется как движение покупателя и продавца навстречу друг к другу в целях удовлетворения интересов обеих сторон
- 5 Основную роль в принятии решения играет ... человека.
- 6 Специалист по продажам ... на покупателя
- 7 Специалист по продажам ... понимать причины возражений своих покупателей
- 8 Клиенты при возражении чаще всего используют такие критерии, как ...
- 9 При личном общении первое впечатление о человеке, как правило, складывается в течение первых ....
- 10 Краткосрочный, общедоступный наем домов, помещений, номеров, мест для ночлега, а также мест для установки палаток или автофургонов и оказание в границах объекта связанных с этим услуг, – это ...
- 11 Неверно, что характеристика «...» подходит под описание основных особенностей гостиничной услуги
- 12 Необходимым условием обмена продукта на деньги является ... данного продукта.
- 13 Пользование гостиничной услугой ... самоцелью гостя
- 14 Один гость с полностью удовлетворенными потребностями «приведет» в гостиницу ... потенциальных клиентов
- 15 Плохая информация о заведении распространится почти в ... раз быстрее, чем хорошая
- 16 Рекламация ... единственным способом научиться у клиентов тому, к чему следует стремиться в развитии бизнеса





- 17) Под конкурентоспособностью следует понимать ...
- 18) Сегментация рынка – это ...
- 19) Продажи в сфере индустрии гостеприимства представляют собой реализацию ...
- 20) Совокупность продуктов и услуг, необходимых потребителю для обеспечения его воспроизводства, функционирования и развития, – это ...
- 21) Преднамеренно подготовленная ложная информационная модель субъекта, распространяемая среди общественности для формирования его ложного имиджа в соответствии с интересами ее создателя, – это ...
- 22) Коммуникация – это ...
- 23) Клиент, имея определенный набор продуктов в выбранном для себя ценовом диапазоне, выбирает среди них те, которые, по его мнению, наилучшим способом удовлетворяют его ...
- 24) С точки зрения крупного гостиничного предприятия продуктом может быть ...
- 25) Процесс популяризации бренда и закрепления его позитивного облика в сознании целевых аудиторий – это ...
- 26) Весь персонал компании ... стратегии продаж
- 27) Неверно, что вопрос «...» является основным принципом стратегии продаж
- 28) Услуги, которые предоставляет гостиница, ...
- 29) После удачной продажи менеджеру отдела продаж стоит ... с клиентом
- 30) В отделе продаж отеля ведется ... работа по привлечению новых корпоративных заказчиков
- 31) Согласно «пирамиде потребностей» Маслоу, гостиничное предприятие в первую очередь удовлетворяет ... гостя
- 32) Стратегия продаж любого отеля должна отвечать на вопросы: ...
- 33) Неверно, что тезис «...» входит в общие положения стратегии продаж гостиницы





- 34) При поставленной цели развить гостиницу и получить максимум прибыли на первое место стоит поставить задачу ...
- 35) Продаваемый товар или предоставляемая услуга ... удовлетворить потребности людей с разными финансовыми предпочтениями
- 36) Специалист по продажам извлекает пользу из ..., аргументируя выгодные моменты сделки
- 37) При общении с клиентом продавцу ...
- 38) «Золотое правило» контакта с клиентом предписывает продавцу сделать три ... покупателю
- 39) При встрече с новым клиентом ...
- 40) Неверно, что в пять главных приоритетов клиента, согласно стандартам сервисного обслуживания, входит ...
- 41) Алгоритм продаж состоит из ... шагов
- 42) В алгоритме продаж между шагами «подготовка к продаже» и «выяснение потребностей клиента» находится шаг «...»
- 43) В системе обработки возражений между шагами «выслушать возражение» и «поставить выдвинутое возражение под вопрос» стоит шаг «...»
- 44) При контакте с клиентом к нему нужно обращаться ...
- 45) При контакте с группой закупки нужно обратить свое внимание на всех членов этой группы, ...

