



## Тренинг продаж.mosap\_БАК

- 1 Что такое тренинг продаж?
- 2 Какую роль играет планирование в тренинге продаж?
- 3 Что такое установка в тренинге продаж?
- 4 Какое влияние имеет слушание в тренинге продаж?
- 5 Какую роль играет обратная связь в тренинге продаж?
- 6 Какое значение имеет умение задавать открытые вопросы в тренинге продаж?
- 7 Что такое презентация в тренинге продаж?
- 8 Какую роль играют объекты поручений в тренинге продаж?
- 9 Какова основная цель тренинга продаж?
- 10 Что такое целевая аудитория?
- 11 Что такое уникальное предложение?
- 12 Какие вопросы помогают выявить потребности клиента?
- 13 Какова основная цель ведения переговоров с клиентом?
- 14 Как можно эффективно обрабатывать возражения клиента?
- 15 Что такое закрытие продажи?
- 16 Какая из перечисленных фраз подходит для установления контакта с потенциальным клиентом?
- 17 Какой метод ведения переговоров наиболее эффективен для достижения взаимовыгодного соглашения?
- 18 Что такое продажи по потребностям?





- 19) Какую роль играет активное слушание в процессе продаж?
- 20) Что такое "воронка продаж"?
- 21) Что такое "скидка"?
- 22) Что такое переговорное искусство?
- 23) Что из перечисленного НЕ относится к основным этапам продажи?
- 24) Что означает термин "воронка продаж"?
- 25) Что такое USP (Unique Selling Proposition)?
- 26) Какая стратегия продаж является наименее эффективной?
- 27) Что такое "холодные звонки"?
- 28) Какую информацию необходимо узнать о клиенте в процессе продажи?
- 29) Каким образом можно преодолеть возражения клиента?
- 30) Какие навыки важно развивать у продавца?

