



Тренинг продаж.oi(dor_БАК)

- 1 Установка на другого человека, обуславливающая интерес людей друг к другу, в соответствии с которой индивид вовлекается в совместную деятельность, – это ...
- 2 ... – это особым образом организованное словесное воздействие с целью уменьшить потери значимой информации при ее восприятии реципиентами, повышающее степень воздействия информации на поведение реципиента
- 3 ... – это внутреннее побуждение или принуждение к действию через обращение к разуму
- 4 Психологическое воздействие на сознание человека, при котором происходит некритическое восприятие им убеждений и установок, называется ...
- 5 Процесс продажи должен проходить в следующей последовательности:
- 6 Установите соответствие между описанием эффекта и его названием:
- 7 Для клиентоориентированных продаж оптимальной является такая позиция продавца, как «...»
- 8 Полезные природные, социальные, экономические, эстетические и другие объекты, предметы, явления, способные удовлетворять какие-либо потребности человека и побуждающие его к покупке, – это ...
- 9 ... – это то, ради чего совершается покупка, то, что побуждает человека купить
- 10 К словам – паразитам относятся ...
- 11 Презентация, при которой продавец подробно рассказывает о достоинствах товара, подтверждая сказанное фактами и цифрами, – это презентация с точки зрения ...
- 12 Презентация, при которой продавец подчеркивает ценность товара для конкретного покупателя, подтверждая ее примерами и указывая на позитивный эффект, который получит покупатель, – это презентация с точки зрения ...





- 13) Техника, применяемая в практике продаж, позволяющая точнее понимать психологические состояния, мысли, потребности, мотивы собеседника с помощью особых приемов участия в беседе, которые подразумевают активное выражение собственных переживаний и соображений, – это ... слушание
- 14) Вопросы, не отражающие напрямую интерес продавца и предполагающие логическое выведение интересующей информации из ответа клиента, называются ...
- 15) Ситуационные вопросы используются для ...
- 16) Прием «вопрос в монологе» используется при ...
- 17) Риторический вопрос используется для ...
- 18) ...- это этап продаж, на котором продавец рассказывает о своем товаре, преподносит его достоинства, раскрывает с разных сторон его характеристики
- 19) Наибольшую степень влияния на результат продаж оказывает этап ...
- 20) За возражениями покупателя скрываются его ...
- 21) Ситуационные вопросы используются для ...
- 22) Прием трех «да» используется при ...
- 23) Способность человека управлять своими эмоциями, противостоять стрессам называется...
- 24) Вопрос, не требующий ответа, употребляемый для установления контакта, называется ...
- 25) Существует ... вида барьеров, препятствующих продаже
- 26) ... – это набор инструментов, техник работы с клиентом, в число которых входят приемы влияния, работы с возражениями, техники презентации
- 27) ... – это многошаговый процесс взаимодействия продавца и покупателя, конечной целью которого является обмен товара на деньги, производимый с учетом потребностей и особенностей покупателя, при помощи набора профессиональных инструментов и техник





- 28) ... – это внешние условия, в которых происходит продажа. К ним можно отнести пространственные и временные характеристики процесса, социальные и психологические особенности покупателя и продавца, влияние третьих лиц и сторон
- 29) ... – это препятствия в продажах, связанные с особенностями коммуникации конкретного человека
- 30) ... – это препятствия, связанные с психическими и личностными особенностями человека
- 31) Неверно, что ... не является профессиональной компетенцией продавца
- 32) ... – это управление своим психоэмоциональным состоянием, которое достигается путем воздействия человека на самого себя с помощью слов, мысленных образов и т.п.
- 33) ... – это способность человека мотивировать себя на выполнение тех дел, которые не вызывают у него особого интереса
- 34) Клиенты, которые предпочитают принимать решение, опираясь только на себя, на свое понимание и представление называются ...
- 35) Клиенты, которые неуверенно ведут себя в момент принятия решения, которым всегда нужно знать чужое мнение, совет, взгляд со стороны называются...
- 36) Устойчивое предпочтение клиентом определенной марки, товара, места или продавца, которое заставляет покупать, порой даже жертвуя чем-то, называется...
- 37) Условиями эффективной продажи не являются: ...
- 38) К личностным компетенциям продавца относятся: ...
- 39) Установите соответствие между типами репрезентативных систем и ключевыми словами:
- 40) К профессиональным компетенциям продавца относятся: ...
- 41) Установка на другого человека, обуславливающая интерес людей друг к другу и вовлекающая их в совместную деятельность – это ...
- 42) ... – словесное воздействие, направленное на уменьшение потери значимой информации при восприятии и повышение её уровня воздействия на поведение реципиента.
- 43) B2B – это ...





- 44) B2G – это ...
- 45) C2C – это ...
- 46) Набор инструментов, техник работы с клиентом, включающих приёмы влияния, работу с возражениями и презентацией, называют ...
- 47) ... – процесс взаимодействия продавца и покупателя с целью обмена товара на деньги, производимый с учётом потребностей покупателя и с помощью профессиональных инструментов и техник.
- 48) Существует ... вида барьеров, препятствующих продаже.
- 49) Процесс продажи должен проходить в следующей последовательности:
- 50) Установите соответствие между описанием эффекта и его названием:
- 51) Для клиентоориентированных продаж оптимальной позицией продавца является ...
- 52) ... – этап продаж, на котором продавец информирует о товаре, преподносит его достоинства, раскрывает характеристики.
- 53) Паттерны, используемые для определения допущенной в сознание информации, называют ...
- 54) Установите соответствие между этапом сделки и степенью его влияния на результат:
- 55) К критериям, не являющимся условием эффективной продажи, относятся: ...
- 56) Упоминание в процессе презентации известных людей, прецедентов относится к применению приёма обращения к авторитетам и ...
- 57) Способность человека управлять своими эмоциями, противостоять стрессам – это ...
- 58) Дополните формулу: Саморегуляция = ... + работа с эмоциями + работа со стрессом.
- 59) Установите соответствие между видами слушания и их определениями:
- 60) Установите соответствие:





- (61) На результат продаж наибольшую степень влияния оказывает этап ...
- (62) Успех во многом зависит от психической саморегуляции и нацеленности на победу. Психологический приём, применимый в данном случае – это ...
- (63) К словам-паразитам относятся: ...
- (64) В общении с клиентом не стоит употреблять: ...
- (65) Установки, которые не поддаются критике и анализу – это...
- (66) Подробный рассказ продавца о достоинствах товара, подтверждённый фактами и цифрами – это презентация с точки зрения ...
- (67) Акцент продавца на ценности товара для конкретного покупателя, подтверждённый примерами и позитивными эффектами – это презентация с точки зрения ...
- (68) Техника в практике продаж, позволяющая точнее понимать психологические состояния и мысли собеседника с помощью инициативного выражения собственных переживаний и соображений – это ... слушание.
- (69) Для эффективной продажи используют следующие виды вопросов: ...
- (70) Установите соответствие между приёмами и этапами продажи:
- (71) Наибольшую степень влияния на результат продаж оказывает этап ...
- (72) Допишите формулу: Слышу = слушаю + воспринимаю + ...
- (73) Вопрос, не требующий ответа, используемый для установления контакта, называется ...
- (74) Эмоциональной движущей силой принятия решений является ...
- (75) Компетенции менеджера включают в себя: результативность, лидерство, абстрагирование и ...
- (76) Тип вопросов, наиболее эффективный при выявлении потребностей – ...
- (77) Предложить клиенту дополнительный товар лучше всего ...





- 78 Возражение клиента – это...
- 79 При проведении презентации товара важно ...
- 80 Установите соответствия между видами возражений и примерами:
- 81 Ситуационные вопросы используются с целью ...
- 82 Путь, который проходит потребитель с момента привлечения его внимания к вашему предложению до момента покупки – это ...
- 83 За возражениями покупателя скрываются его ...
- 84 Приём ... состоит в перечислении продавцом предполагаемых сомнений и способах их преодоления.
- 85 «Подумайте о том, как много пыли вы вдыхаете, подметая веником, а приобретая данный пылесос...». Приём, используемый продавцом в данном случае – это ...
- 86 Воронка продаж образуется в следующей последовательности:
- 87 Приём, заключающийся в предоставлении покупателю выбора из вариантов товаров, устраивающих продавца, называют ...
- 88 В приёме ... перечисляются все возможные варианты поведения покупателя с той особенностью, что желательный и нежелательный для продавца вариант подаётся как желательный и нежелательный для покупателя.
- 89 Продажа считается завершённой, если...
- 90 Главные социальные роли в продажах принадлежат: ...
- 91 Установите соответствие между приёмами и примерами к ним:
- 92 Работа с покупателем после продажи необходима для ...
- 93 Привычка вырабатывается за ...
- 94 Метод развития компетенции Do не включает в себя: ...
- 95 Базовые характеристики продавца = результативность + компетенции + лидерство + ...





- 96) Ясное и простое изложение преимуществ, получаемых потребителем при покупке продукта или услуги – это ...
- 97) Основным катализатором к действию при осуществлении покупок товаров и услуг выступает ...
- 98) ... – деятельность, нацеленная на обеспечение собственного упорядоченного функционирования в соответствии с заданными параметрами.
- 99) Установите соответствие между методами развития компетенций и их преимуществами:
- 100) Соотнесите психологические приёмы и их описания:
- 101) Неверно, что ... не является профессиональной компетенцией продавца.
- 102) ... – это способность человека мотивировать себя на выполнение тех дел, которые не вызывают у него особого интереса.
- 103) Установите соответствия между типами клиентов и их описаниями:
- 104) Устойчивое предпочтение клиентом определённой марки, товара и др., заставляющее покупать, называется ...
- 105) Условиями эффективной продажи не являются: ...
- 106) К личностным компетенциям продавца относятся: ...
- 107) Установите соответствие между типами репрезентативных систем и ключевыми словами:
- 108) К профессиональным компетенциям продавца относятся: ...
- 109) Полезные природные, социальные, и др. объекты, способные удовлетворять какие-либо потребности человека и побуждать его к покупке – это ...
- 110) ... – то, ради чего совершается покупка, то, что побуждает человека купить.
- 111) Возражения покупателя = ...
- 112) В 2009 году был создан шаблон бизнес-модели на основе ...
- 113) Этапы принятия решений состоят из следующей последовательности:





- 114) Установите соответствие между типами клиентов и их характеристиками:
- 115) Главной задачей продавца при коммуникации с покупателем является ...
- 116) Расположите формируемые впечатления при проведении личной встречи с клиентом по степени значимости от большего к меньшему:
- 117) ... – это изложение преимуществ, полученных при приобретении товара или услуги.
- 118) Этапы разрешения конфликта состоят из следующей последовательности:
- 119) Принцип непрерывного развития FIRST включает в себя ... этапов.
- 120) Метод развития компетенций Tell включает в себя выявление моделей успешного поведения ...
- 121) Метод развития компетенций Do включает в себя выявление моделей успешного поведения ...
- 122) Метод развития компетенций Show включает в себя выявление моделей успешного поведения ...
- 123) Этап выявления потребностей в алгоритме продаж следует за этапом ...
- 124) Успех демонстрации товара напрямую связан с ...
- 125) Покупатель резко возражает по поводу всех приведённых доводов. Задача продавца в этот момент – ...
- 126) Люди приобретают дорогие товары, потому что ...
- 127) Ускорить процесс принятия решения покупателем можно, если...
- 128) Стратегия в продажах и при работе с клиентами нужна для того, чтобы: ...
- 129) Жизненный цикл товара – это...
- 130) Отрицательный спрос – это...
- 131) Успех менеджера по продажам зависит от ...





- 132) Аббревиатура FMCG означает ...
- 133) Скидки, которые применяются реже всего – ...
- 134) Цену во время презентации нужно называть ...
- 135) Основное понимание FAB концепции состоит в превращении ...
- 136) Виды клиентов по классификации «ГЛЭП»:
- 137) Когда клиент оценивает предлагаемый продукт, решающее значение имеет...
- 138) Позитивная роль конкуренции заключается в:
- 139) Качество, которое менеджер по продажам использует в работе с возражениями – это ...

