



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал → t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, [WhatsApp](https://www.whatsapp.com/), [Telegram](https://t.me/sinerqy)

<https://sinerqy.com/list/>

готовые ответы магазин

<https://sinerqy.com/list/>

готовые ответы магазин

<https://sinerqy.com/list/>

1. Установка на другого человека, обуславливающая интерес людей друг к другу и вовлекающая их в совместную деятельность – это ...
2. ... – словесное воздействие, направленное на уменьшение потери значимой информации при восприятии и повышение её уровня воздействия на поведение реципиента.
3. B2B – это ...
4. B2G – это ...
5. C2C – это ...
6. Набор инструментов, техник работы с клиентом, включающих приёмы влияния, работу с возражениями и презентацией, называют ...
7. ... – процесс взаимодействия продавца и покупателя с целью обмена товара на деньги, производимый с учётом потребностей покупателя и с помощью профессиональных инструментов и техник.
8. Существует ... вида барьеров, препятствующих продаже.
9. Процесс продажи должен проходить в следующей последовательности:
10. Установите соответствие между описанием эффекта и его названием:
11. Для клиентоориентированных продаж оптимальной позицией продавца является ...
12. ... – этап продаж, на котором продавец информирует о товаре, преподносит его достоинства, раскрывает характеристики.
13. Паттерны, используемые для определения допущенной в сознание информации, называют ...
14. Установите соответствие между этапом сделки и степенью его влияния на результат:
15. К критериям, не являющимся условием эффективной продажи, относятся: ...
16. Упоминание в процессе презентации известных людей, прецедентов относится к применению приёма обращения к авторитетам и ...
17. Способность человека управлять своими эмоциями, противостоять стрессам – это ...

<https://sinerqy.com/konsultaciya/>

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



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал → t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

18. Дополните формулу: Саморегуляция = ... + работа с эмоциями + работа со стрессом.
19. Установите соответствие между видами слушания и их определениями:
20. Установите соответствие:
21. На результат продаж наибольшую степень влияния оказывает этап ...
22. Успех во многом зависит от психической саморегуляции и нацеленности на победу. Психологический приём, применимый в данном случае – это ...
23. К словам-паразитам относятся: ...
24. В общении с клиентом не стоит употреблять: ...
25. Установки, которые не поддаются критике и анализу – это...
26. Подробный рассказ продавца о достоинствах товара, подтверждённый фактами и цифрами – это презентация с точки зрения ...
27. Акцент продавца на ценности товара для конкретного покупателя, подтверждённый примерами и позитивными эффектами – это презентация с точки зрения ...
28. Техника в практике продаж, позволяющая точнее понимать психологические состояния и мысли собеседника с помощью инициативного выражения собственных переживаний и соображений – это ... слушание.
29. Для эффективной продажи используют следующие виды вопросов: ...
30. Установите соответствие между приёмами и этапами продажи:
31. Наибольшую степень влияния на результат продаж оказывает этап ...
32. Допишите формулу:
Слышу = слушаю + воспринимаю + ...
33. Вопрос, не требующий ответа, используемый для установления контакта, называется ...
34. Эмоциональной движущей силой принятия решений является ...
35. Компетенции менеджера включают в себя: результативность, лидерство, абстрагирование и ...

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



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com

готовые ответы магазин

готовые ответы магазин

готовые ответы магазин

готовые ответы магазин

<https://sinerqy.com/list/> <https://sinerqy.com/konsultaciya/>



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

36. Тип вопросов, наиболее эффективный при выявлении потребностей – ...
37. Предложить клиенту дополнительный товар лучше всего ...
38. Возражение клиента – это...
39. При проведении презентации товара важно ...
40. Установите соответствия между видами возражений и примерами:
41. Ситуационные вопросы используются с целью ...
42. Путь, который проходит потребитель с момента привлечения его внимания к вашему предложению до момента покупки – это ...
43. За возражениями покупателя скрываются его ...
44. Приём ... состоит в перечислении продавцом предполагаемых сомнений и способах их преодоления.
45. «Подумайте о том, как много пыли вы вдыхаете, подметая веником, а приобретая данный пылесос...». Приём, используемый продавцом в данном случае – это ...
46. Воронка продаж образуется в следующей последовательности:
47. Приём, заключающийся в предоставлении покупателю выбора из вариантов товаров, устраивающих продавца, называют ...
48. 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.
49. Продажа считается завершённой, если...
50. Главные социальные роли в продажах принадлежат: ...
51. Установите соответствие между приёмами и примерами к ним:
52. Работа с покупателем после продажи необходима для ...
53. Привычка вырабатывается за ...
54. Метод развития компетенции Do не включает в себя: ...

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



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал → t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, [WhatsApp](#), [Telegram](#)

55. Базовые характеристики продавца = результативность + компетенции + лидерство + ...
56. Ясное и простое изложение преимуществ, получаемых потребителем при покупке продукта или услуги – это ...
57. Основным катализатором к действию при осуществлении покупок товаров и услуг выступает ...
58. ... – деятельность, нацеленная на обеспечение собственного упорядоченного функционирования в соответствии с заданными параметрами.
59. Установите соответствие между методами развития компетенций и их преимуществами:
60. Соотнесите психологические приёмы и их описания:
61. Неверно, что ... не является профессиональной компетенцией продавца.
62. ... – это способность человека мотивировать себя на выполнение тех дел, которые не вызывают у него особого интереса.
63. Установите соответствия между типами клиентов и их описаниями:
64. Устойчивое предпочтение клиентом определённой марки, товара и др., заставляющее покупать, называется ...
65. Условиями эффективной продажи не являются: ...
66. К личностным компетенциям продавца относятся: ...
67. Установите соответствие между типами репрезентативных систем и ключевыми словами:
68. К профессиональным компетенциям продавца относятся: ...
69. Полезные природные, социальные, и др. объекты, способные удовлетворять какие-либо потребности человека и побуждать его к покупке – это ...
70. ... – то, ради чего совершается покупка, то, что побуждает человека купить.
71. Возражения покупателя = ...
72. В 2009 году был создан шаблон бизнес-модели на основе ...
73. Этапы принятия решений состоят их следующей последовательности:
74. Установите соответствие между типами клиентов и их характеристиками:

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



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал → t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, [WhatsApp](https://www.whatsapp.com/), [Telegram](https://www.telegram.org/)

75. Главной задачей продавца при коммуникации с покупателем является ...
76. Расположите формируемые впечатления при проведении личной встречи с клиентом по степени значимости от большего к меньшему:
77. ... – это изложение преимуществ, полученных при приобретении товара или услуги.
78. Этапы разрешения конфликта состоят из следующей последовательности:
79. Принцип непрерывного развития FIRST включает в себя ... этапов.
80. Метод развития компетенций Tell включает в себя выявление моделей успешного поведения ...
81. Метод развития компетенций Do включает в себя выявление моделей успешного поведения ...
82. Метод развития компетенций Show включает в себя выявление моделей успешного поведения ...
83. Этап выявления потребностей в алгоритме продаж следует за этапом ...
84. Успех демонстрации товара напрямую связан с ...
85. Покупатель резко возражает по поводу всех приведённых доводов. Задача продавца в этот момент – ...
86. Люди приобретают дорогие товары, потому что ...
87. Ускорить процесс принятия решения покупателем можно, если...
88. Стратегия в продажах и при работе с клиентами нужна для того, чтобы: ...
89. Жизненный цикл товара – это...
90. Отрицательный спрос – это...
91. Успех менеджера по продажам зависит от ...
92. Аббревиатура FMCG означает ...
93. Скидки, которые применяются реже всего – ...
94. Цену во время презентации нужно называть ...
95. Основное понимание FAB концепции состоит в превращении ...

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



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал → t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

96. Виды клиентов по классификации «ГЛЭП»:

97. Когда клиент оценивает предлагаемый продукт, решающее значение имеет...

98. Позитивная роль конкуренции заключается в:

99. Качество, которое менеджер по продажам использует в работе с возражениями – это ...

100. Неверно, что ... не является профессиональной компетенцией продавца

101. ... – это управление своим психоэмоциональным состоянием, которое достигается путем воздействия человека на самого себя с помощью слов, мысленных образов и т.п.

102. ... – это способность человека мотивировать себя на выполнение тех дел, которые не вызывают у него особого интереса

103. Клиенты, которые предпочитают принимать решение, опираясь только на себя, на свое понимание и представление называются ...

104. Клиенты, которые неуверенно ведут себя в момент принятия решения, которым всегда нужно знать чужое мнение, совет, взгляд со стороны называются...

105. Устойчивое предпочтение клиентом определенной марки, товара, места или продавца, которое заставляет покупать, порой даже жертвуя чем-то, называется...

106. К личностным компетенциям продавца относятся: ...

107. Ситуационные вопросы используются для ...

108. Прием трех «да» используется при ...

109. Способность человека управлять своими эмоциями, противостоять стрессам называется...

110. Вопрос, не требующий ответа, употребляемый для установления контакта, называется ...

111. Существует ... вида барьеров, препятствующих продаже

112. ... – это набор инструментов, техник работы с клиентом, в число которых входят приемы влияния, работы с возражениями, техники презентации

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



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал— t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru , WhatsApp , Telegram

<https://sinerqy.com/list/>

ГОТОВЫЕ ОТВЕТЫ МАГАЗИН

<https://sinerqy.com/list/>

ГОТОВЫЕ ОТВЕТЫ МАГАЗИН

<https://sinerqy.com/list/>

- 113.** ... – 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
- 114.** ... – 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
- 115.** ... – это препятствия в продажах, связанные с особенностями коммуникации конкретного человека
- 116.** ... – это препятствия, связанные с психическими и личностными особенностями человека
- 117.** Презентация, при которой продавец подробно рассказывает о достоинствах товара, подтверждая сказанное фактами и цифрами, – это презентация с точки зрения ...
- 118.** 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 ...
- 119.** 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
- 120.** Вопросы, не отражающие напрямую интерес продавца и предполагающие логическое выведение интересующей информации из ответа клиента, называются ...
- 121.** Прием «вопрос в монологе» используется при ...
- 122.** Риторический вопрос используется для ...
- 123.** ...– это этап продаж, на котором продавец рассказывает о своем товаре, преподносит его достоинства, раскрывает с разных сторон его характеристики
- 124.** Установка на другого человека, обуславливающая интерес людей друг к другу, в соответствии с которой индивид вовлекается в совместную деятельность, – это ...
- 125.** ... – это особым образом организованное словесное воздействие с целью уменьшить потери значимой информации при ее восприятии реципиентами, повышающее степень воздействия информации на поведение реципиента

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



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com

<https://sinerqy.com/konsultaciya/>



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал → t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

126. ... – это внутреннее побуждение или принуждение к действию через обращение к разуму
127. Психологическое воздействие на сознание человека, при котором происходит некритическое восприятие им убеждений и установок, называется ...
128. Процесс продажи должен проходить в следующей последовательности:
129. Установите соответствие между описанием эффекта и его названием:
130. Для клиентоориентированных продаж оптимальной является такая позиция продавца, как «...»
131. Полезные природные, социальные, экономические, эстетические и другие объекты, предметы, явления, способные удовлетворять какие-либо потребности человека и побуждающие его к покупке, – это ...
132. ... – это то, ради чего совершается покупка, то, что побуждает человека купить
133. К словам – паразитам относятся ...

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



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com