



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ  
на нас в Телеграм



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

1. К основным задачам управления ресурсами в продажах относится...
2. Финансовыми ресурсами в продажах принято считать...
3. Примером нематериального ресурса является...
4. Эффективное использование ресурсов в продажах позволяет...
5. ROI как показатель используется для оценки...
6. Ключевой показатель использования человеческих ресурсов — это...
7. Информационный ресурс, позволяющий собирать и анализировать клиентские данные — это...
8. Совокупность всех активов, знаний, людей и информации, необходимых для процесса продаж, называется ...
9. Показатель, измеряющий отдачу от вложенных средств в конкретную активность, обозначается аббревиатурой
10. Цифровая система, обеспечивающая хранение и обработку информации о клиентах и продажах — это ...
11. Способность персонала быть заинтересованным и включённым в рабочий процесс — это ...
12. Метод классификации ресурсов по степени стабильности использования — это ...
13. Способность компании гибко перераспределять ресурсы в ответ на рыночные изменения — это
14. Финансовый ресурс, используемый для покрытия расходов на обучение и бонусы — это ...
15. Установите соответствие между видами анализа и его характеристиками:
16. Установите соответствие между ресурсами и типом:
17. Установите соответствие между действиями и их направлением:
18. Установите правильную последовательность этапов формирования ресурсной стратегии:
19. Установите правильную последовательность анализа эффективности ресурсов:
20. Установите правильную последовательность внедрения BI-системы в отдел продаж:

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



WhatsApp



Telegram



Max



[sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru)



[sinerqy.com](https://sinerqy.com)



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ  
на нас в Телеграм



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

**21.** Компания «Б» использует ERP-систему и имеет распределённый отдел продаж. Анализ показал, что:

40% бюджета уходит на логистику и материально-техническое обеспечение;

BI-аналитика отсутствует;

показатели оборачиваемости запасов ниже среднеотраслевых на 30%;

CRM используется, но без интеграции с другими системами.

Руководство хочет повысить эффективность ресурсной базы без привлечения дополнительных средств.

Какое действие будет наиболее обоснованным?

**22.** Компания «В» выявила, что 60% товарных остатков на складе — это медленно оборачиваемые позиции. Также

отмечено:

высокая доля затрат на аренду склада (до 25% от бюджета отдела продаж);

менеджеры не используют систему аналитики остатков и формируют заказы вручную;

ERP-система настроена, но используется только для учёта, без анализа оборачиваемости.

Руководство компании хочет повысить эффективность использования материальных ресурсов без увеличения

бюджета. Какое из следующих решений будет наиболее обоснованным?

**23.** Компания «А» провела внутренний аудит эффективности использования ресурсов отдела продаж. В ходе анализа

было установлено:

Уровень вовлечённости сотрудников – 58% (при отраслевой норме в 75–80%)

ROI по обучающим программам для менеджеров – 0,6 (ниже планового значения 1,2)

Оборачиваемость складских запасов – 3 оборота в год (при целевом уровне 5)

Использование CRM-системы – неполное, данные о клиентах вводятся нерегулярно, отчёты формируются вручную

Руководство компании поставило задачу повысить эффективность ресурсной базы без увеличения бюджета. Какое из

предложенных решений будет наиболее обоснованным?

**24.** Показатель, измеряющий отдачу от вложенных средств в конкретную активность, обозначается аббревиатурой ...

**25.** Способность персонала быть заинтересованным и включённым в рабочий процесс – это ...

**26.** Способность компании гибко перераспределять ресурсы в ответ на рыночные изменения – это ...

**27.** Установите соответствие между видами анализа и их характеристиками:

**28.** Установите соответствие между ресурсами и типами:

**29.** Установите соответствие между действиями и их направлением:

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



WhatsApp



Telegram



Max



[sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru)



[sinerqy.com](https://sinerqy.com)



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ  
на нас в Телеграм



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

30. Компания «А» долгое время работала только с дистрибьюторами. Однако в последние месяцы наблюдается:

рост возвратов и жалоб от конечных покупателей

снижение узнаваемости бренда

отсутствие чёткой клиентской аналитики

потеря контроля над сервисом

Руководство решает повысить качество взаимодействия с клиентами без увеличения затрат.

Какое из следующих решений будет наиболее эффективным?

31. Что является основной задачей оптовой торговли...

32. POS-терминал чаще всего применяется...

33. Какой показатель чаще всего используется для оценки эффективности розничных продаж...

34. Что из перечисленного является признаком омниканальной модели...

35. Что из нижеперечисленного относится к цифровым каналам продаж...

36. Какой инструмент позволяет анализировать данные о поведении клиентов в торговом пространстве...

37. Что из перечисленного относится к технологиям B2B-оптовых продаж...

38. Модель торговли, ориентированная на юридических лиц и крупные партии – это ...

39. Устройство, фиксирующее продажу и обеспечивающее оплату – это ...

40. Технология, позволяющая прогнозировать поведение покупателей на основе данных – это ...

41. Продажа через приложение, сайт или маркетплейс – это ...

42. Сумма всех товаров, приобретённых в одной покупке – это ...

43. Аналитика, изучающая перемещения покупателей в магазине – это ...

44. Стратегия, обеспечивающая согласованную работу всех каналов – это ...

45. Установите соответствие между каналами продаж и их примерами:

46. Установите соответствие между показателями эффективности и их описанием:

47. Установите соответствие между технологиями и их сферой применения:

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



WhatsApp



Telegram



Max



[sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru)



[sinerqy.com](https://sinerqy.com)



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ  
на нас в Телеграм



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

48. Установите правильную последовательность этапов оптовой продажи B2B-клиенту:

49. Установите правильную последовательность организации цифрового канала продаж:

50. Установите правильную последовательность обслуживания покупателя в розничной точке:

51. Компания «Б» — сеть магазинов домашнего декора. Проблемы:

Долгое обслуживание на кассе

Отсутствие чёткого учёта продаж

Низкий уровень повторных покупок

Жалобы на отсутствие персонального подхода

Бюджет ограничен. Руководство хочет повысить эффективность торговли и лояльность клиентов.

Какое решение будет наилучшим?

52. Компания «В» работает с корпоративными клиентами. Проблемы:

Большая доля ручной обработки заказов

Отсутствие истории коммуникаций

Частые ошибки в документах

Срыв сроков поставок

Руководство хочет повысить эффективность B2B-продаж без найма новых сотрудников.

Какое решение наиболее эффективно?

53. Компания «А» анализирует эффективность своей розничной сети. По результатам проверки:

Средний чек ниже отраслевого уровня на 25%

Большинство кассовых операций проводится вручную

Уровень повторных покупок — менее 15%

Отзывы клиентов часто содержат жалобы на длительное оформление покупок

CRM-система отсутствует, работа с клиентами ведётся через Excel

Руководство компании хочет повысить эффективность розничных продаж без увеличения штата и бюджета.

Какое из следующих решений будет наиболее обоснованным?

54. Подготовка к продаже включает в себя...

55. Установление контакта направлено на...

56. Уточняющие вопросы чаще всего используются на этапе...

57. Этап презентации должен быть основан на...

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



WhatsApp



Telegram



Max



[sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru)



[sinerqy.com](https://sinerqy.com)



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ  
на нас в Телеграм



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

58. Повтор выгод и подведение логического итога — это...

59. Что из перечисленного помогает при работе с возражениями...

60. Постпродажное сопровождение способствует...

61. Этап, на котором осуществляется анализ клиента и планирование встречи — это ...

62. Формирование доверительной атмосферы с первых минут — это ...

63. Обнаружение скрытых и явных нужд клиента — это ...

64. Представление продукта с учётом потребностей — это ...

65. Устранение сомнений клиента — это ...

66. Подведение к сделке и предложение оформить заказ — это ...

67. Этап, направленный на удержание клиента и развитие отношений — это ...

68. Установите соответствие между этапами и ключевыми действиями:

69. Установите соответствие между подходами к работе с возражениями и их особенностями:

70. Установите соответствие между этапами сопровождения и их функциями:

71. Установите правильную последовательность личной продажи:

72. Установите правильную последовательность работы с возражениями:

73. Установите правильную последовательность постпродажного взаимодействия:

74. Менеджер компании «Б» регулярно встречается с клиентами, но продажи редко завершаются успешно. Анализ показал:

Менеджер сразу переходит к презентации

Вопросы не задаёт или задаёт формально

Не уточняет цели и интересы клиента

Переходит к цене до установления ценности

Руководство решило повысить результативность встреч без расширения штата.

Какое из решений будет наиболее эффективным?

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



WhatsApp



Telegram



Max



[sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru)



[sinerqy.com](https://sinerqy.com)

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

ГОТОВЫЕ ОТВЕТЫ МАГАЗИН

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

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

**75.** В компании «В» менеджеры часто не закрывают сделку даже после положительной презентации. Выявлено:

Не предлагается следующий шаг

Нет призыва к действию

Менеджер ждёт инициативы клиента

Клиенты «уходят подумать» и не возвращаются

Руководство хочет улучшить закрытие без давления и агрессии.

Что из предложенного — лучший выход?

**76.** Менеджер по продажам компании «А» провёл встречу с клиентом. По ходу анализа выявилось:

Не была проведена предварительная подготовка

Контакт налажен формально, без попытки вызвать доверие

Презентация была стандартной, без адаптации под клиента

Возражения клиента вызвали растерянность

Сделка не была завершена, а клиент остался без чёткого финального предложения

Руководство поручило повысить эффективность продаж без увеличения штата и бюджета.

Какое из следующих действий будет наиболее обоснованным?

**77.** Что из перечисленного входит в ассортиментную матрицу...

**78.** Полнота ассортимента означает...

**79.** Ключевым показателем эффективности ассортимента является...

**80.** Что из нижеперечисленного относится к тактике оптимизации ассортимента...

**81.** Категория «звёзды» в BCG-матрице требует...

**82.** Какой анализ используют для оценки стабильности спроса...

**83.** Какой из инструментов помогает сегментировать ассортимент по популярности и продажам...

**84.** Документ, отражающий структуру товарного предложения — это ...

**85.** Представленность всех нужных позиций внутри товарной категории — это ...

**86.** Скорость реализации товаров на складе — это ...

**87.** Позиции с высокой стабильностью спроса по XYZ-анализу обозначаются как ...

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



WhatsApp



Telegram



Max



[sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru)



[sinerqy.com](https://sinerqy.com)

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

готовые ответы магазин

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

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

88. Категория в BCG, характеризующаяся высоким ростом и долей рынка – это ...

89. Метод анализа, распределяющий товары по объёму продаж – это ...

90. Способ адаптации ассортимента под особенности разных сегментов рынка – это ...

91. Установите соответствие между категориями XYZ-анализа и характеристиками:

92. Установите соответствие между категориями товаров и их характеристиками:

93. Установите соответствие между методами управления ассортиментом и их целями:

94. Установите правильную последовательность этапов внедрения ассортиментной политики:

95. Установите правильную последовательность этапов цикла анализа ассортимента по BCG:

96. Установите правильную последовательность этапов оптимизации товарной матрицы:

97. Интернет-магазин «Б» выявил:

30% позиций не продаются более 3 месяцев

Оборачиваемость на этих позициях — менее 0,5

Жалобы на перегруженность каталога

Проблемы с логистикой из-за неэффективных запасов

Компания хочет повысить эффективность ассортимента без расширения склада.

Какое решение будет наиболее обоснованным?

98. Компания «В» проанализировала свою BCG-матрицу и увидела:

Товары-звёзды растут, но требуют много вложений

Запасы на складе нестабильны

Продукты не успевают появляться в витринах

Растёт недовольство клиентов, ожидающих новинки

Какое решение будет наиболее обоснованным?

99. Компания «А» проанализировала продажи за 6 месяцев и выявила:

40% ассортимента не приносит прибыли и занимает склад

Некоторые товары пересекаются по функциям и «каннибализуют» продажи

Новые категории не добавляются из-за перегруженности витрины

Средний чек стагнирует, клиенты путаются в выборе

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



WhatsApp



Telegram



Max



[sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru)



[sinerqy.com](https://sinerqy.com)



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ  
на нас в Телеграм



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

Руководство решает провести оптимизацию без расширения торговой площади и бюджета.

Какое из решений будет наиболее обоснованным?

100. Что характеризует широту ассортимента...

101. Глубина ассортимента отражает...

102. Основная задача ассортиментной политики — это...

103. Метод ABC-анализа позволяет...

104. В рамках BCG-матрицы к товарам категории «дойные коровы» относятся...

105. Количество товарных линеек в ассортименте — это ...

106. Количество модификаций в рамках одной товарной линии — это ...

107. Системная работа по формированию и управлению ассортиментом — это ...

108. Установите соответствие между показателями ассортимента и их значениями:

109. Установите последовательность этапов проведения ABC-анализа:

110. Первым этапом процесса продажи является...

111. Основной целью установления контакта является...

112. Что из перечисленного НЕ является задачей этапа выявления потребностей...

113. Эффективная презентация продукта должна...

114. Возражения клиента чаще всего указывают на...

115. Этап, на котором изучаются данные о клиенте и формируются цели встречи — это ...

116. Процесс создания доверительной атмосферы с клиентом называется ...

117. Метод общения, предполагающий активное слушание и уточняющие вопросы — это ...

118. Установите соответствие между этапами процесса и их содержанием:

119. Установите последовательность действий после продажи:

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



WhatsApp



Telegram



Max



[sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru)



[sinerqy.com](https://sinerqy.com)



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ  
на нас в Телеграм



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

120. В оптовой торговле ключевую роль играет...
121. К цифровым технологиям, применяемым в розничной торговле, относится...
122. Основная задача POS-терминала — это...
123. Что из нижеперечисленного наиболее характерно для B2B-продаж...
124. Продажа товара конечному потребителю для личного использования — это ...
125. Продажа крупными партиями юридическим лицам для перепродажи — это ...
126. Совокупность этапов от анализа рынка до оценки результатов продаж — это ...
127. Цифровая система, предназначенная для управления отношениями с клиентами — это ...
128. Установите соответствие между форматами торговли и их характеристиками:
129. Установите последовательность этапов внедрения цифровых технологий:
130. К сбытовой политике компании относится...
131. Особенность селективной стратегии сбыта заключается в...
132. Важным преимуществом прямого канала продаж является...
133. Стратегия, при которой товар распространяется через максимально возможное число точек — это...
134. Стратегия, направленная на выбор ограниченного числа качественных партнёров — это ...
135. Прямое взаимодействие с покупателем без посредников осуществляется через ...
136. Установите соответствие между методами продаж и их описанием:
137. Установите последовательность этапов внедрения омниканального подхода:
138. Установите последовательность организации прямого канала продаж:
139. Установите последовательность этапов консультативных продаж:
140. К понятию «ресурсы в системе управления продажами» относится...
141. К информационным ресурсам можно отнести...

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



WhatsApp



Telegram



Max



[sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru)



[sinerqy.com](https://sinerqy.com)



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ  
на нас в Телеграм



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

142. К человеческим ресурсам в системе управления продажами относится...

143. Принцип целесообразности в управлении ресурсами означает...

144. К ключевым показателям эффективности использования ресурсов относится...

145. Гибкость в управлении ресурсами предполагает...

146. Совокупность материальных, нематериальных, человеческих и информационных факторов, необходимых для осуществления продаж, – это ...

147. Процесс планирования, распределения и использования ресурсов с целью достижения целей продаж называется ...

148. Установите соответствие между типами цифровых инструментов и их назначением:

149. Установите последовательность этапов управления ресурсами в отделе продаж (от оценки до корректировки):

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



WhatsApp



Telegram



Max



[sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru)



[sinerqy.com](https://sinerqy.com)