



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

1. За день в магазин зашло 200 человек, и было совершено 10 покупок. Какой показатель конверсии за день?
2. За первые три дня расчетного месяца у продавца было закрыто 50 чеков, а общее количество товаров составило 80 единиц. Какой показатель КТЧ был у продавца на конец третьего дня?
3. Объем продаж составил 2 500 000р, количество проданного товара — 1 000 единиц, а КТЧ составил 2. Какой показатель ССТ (средняя стоимость товара)?
4. Средняя стоимость товара составила 4000р, КТЧ 1,8. Конверсия была 6%. Какой показатель ССЧ (средний чек)?
5. Какой объем продаж, если трафик составил 500 человек, конверсия составила 10%, КТЧ равен 2, а ССТ 4000р?
6. На какой элемент атмосферы продавец не влияет лично:
7. В какой последовательности располагаются этапы Разогрев(1), Выявление потребностей(2), Приветствие(3), Повторный подход(4)?
8. Если ноги на ширине плеч, у руки скрещены на груди, то такая поза называется:
9. Из перечисленных элементов разогрева, какой является самым сложным?
10. Сколько времени нужно дать посетителю, прежде чем делать повторный подход?
11. Какой вариант из перечисленных является разновидностью вопроса по форме?
12. Сколько вопросов необходимо задать клиенту?
13. Прием, при котором собеседник повторяет последние слова партнера с вопросительной интонацией называется:
14. Когда необходимо использовать резюмирование?
15. «Вы выбираете товар для себя или в подарок?» - какой это вид вопроса?
16. Когда продавец должен приступить к презентации товара.
17. Какие выгоды товара продавец должен представить клиенту?
18. Каким по счету этапом техники продаж является работа с возражениями?
19. Для чего продавец задает вопросы на этапе работы с возражениями?

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](#)

20. Что из перечисленного не является категорией снятия возражения?
21. Какой пример не стоит использовать в категории «личный опыт»?
22. На какой из ключевых показателей эффективности влияет этап включения дополнительных товаров?
23. Что из перечисленного не относится к видам дополнительных товаров?
24. С какой категории товара следует начинать предложение дополнительного товара?
25. Сколько дополнительных товаров должен предложить продавец?
26. В чем заключается правило 2-х «нет»?
27. После какого этапа техники продаж идет этап завершения сделки?
28. Какой пункт не входит в этап завершения продажи?
29. Что значит правило 3-х «да»?
30. Стоит ли предлагать клиенту помочь донести товар до автомобиля?
31. Какие из перечисленных этапов техники продаж являются дополнительными?
32. Сколько основных мотивов было выделено в этом уроке?
33. Частью какого мотива является «функционал»?
34. Частью какого мотива является «принадлежность»?
35. На каких этапах техники продаж продавец должен работать с мотивами?
36. Какой элемент работы с возражениями должен выбрать продавец, если он выявил мотивы клиента?
37. Клиент купил товар 30го апреля. Крайний день для возврата товара:
38. Клиент купил товар 30 декабря. Крайний день для возврата товара:
39. В течение какого времени клиент может обратиться в магазин с возвратом по браку:
40. Обязан ли клиент для возврата предъявить чек?
41. Возможен ли возврат наличными, если клиент проводил оплату по карте.

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



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com