



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. ... представляет собой комплексное понятие, состоящее из всего объема выручки, который предприятие получило при реализации товара (оказании услуг, выполнения работ) за соответствующий период
2. В качестве классического и самого распространенного показателя объемов продаж, как правило, используются ...
3. Полная сумма выручки компании за конкретный период времени — это ...
4. Показатель эффективности, который измеряет увеличение (или уменьшение) вашего дохода от продаж в течение месяца — это ...
5. Такая метрика, как ... фиксирует заинтересованных клиентов, до которых «достучались» менеджеры
6. Такая метрика, как стоимость привлечения клиента, отслеживает все затраты, связанные с привлечением нового клиента ...
7. Сумма дохода, получаемая с момента, когда клиент первый раз оплачивает услугу, до момента, когда он по какой-то причине перестает платить — это ...
8. Процент потенциальных клиентов, которые совершили целевое действие, например оплатили заказ или оставили контактные данные — это ...
9. Расчет лидов в сделки обычно совершается по формуле ...
10. Такая метрика, как ... показывает, какие методы контактов с потенциальными клиентами наиболее эффективны для генерирования продаж
11. Набор действий, которые должны быть выполнены, чтобы покупатель переходил с этапа на этап по воронке продаж — это ... менеджера
12. ... являются информационными и позволяют руководству коммерческой службы контролировать процесс продаж
13. Отчеты по ... позволяют выявить недостатки в выборе товарной политики, подготовке специалистов и кадровой политике предприятия
14. С помощью такого показателя, как ..., можно сделать главный вывод — насколько вероятно довести сделку до завершения
15. Отчет менеджера по продажам по ... показывает, какой процент денег или клиентов переходит на следующий этап процесса продажи, и как быстро это происходит

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



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com

<https://sinerqy.com/list/>
готовые ответы магазин

<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

16. Отчет менеджера по продажам по ... содержит в себе максимум информации для анализа и получения полной картины по отделу, где фиксируется вероятность завершения сделки, ее сумма и этап, на котором находится лид
17. Форма отчета менеджера отдела продаж, которая формируется на основе индивидуальных показателей выполнения плана, — это ...
18. Контрольные замеры состояния компании, основная функция которых — держать руку на пульсе процесса продаж и выполнения планов, — это ...
19. На основе отчетов по ... оценивается деятельность коммерческой группы по работе с клиентами, а также принимаются решения по кадровой политике коммерческого отдела
20. Отчеты по ... отражают информацию о денежных поступлениях и маржинальном доходе от деятельности коммерческой службы в различных разрезах
21. ... — это документ, отражающий то, сколько вы хотите заработать.
22. Выберите верное утверждение:
23. Какие выделяют виды планов продаж?
24. Какие выделяют методы планирования?
25. ... — это набор продуманных речевых блоков, алгоритм, по которому сотрудники отдела продаж или колл-центра действуют в той или иной ситуации.
26. При какой форме планирования осуществляется выбор средств для выполнения целей на период от 1 года до 5 лет?
27. Основная задача менеджера по продажам это:
28. При какой форме планирования осуществляется определение целей деятельности на срок больше 5 лет?
29. Организационное планирование осуществляется:
30. При какой форме планирования осуществляется определение целей деятельности на срок от недели до месяца?
31. Для чего необходимо составление плана продаж?
32. Что нужно учитывать при составлении плана продаж?

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

33. Факторы, влияющие на объёмы продаж, делятся на:

34. Какой фактор относится к внешним?

35. Какой фактор относится к внутренним?

36. Максимальное количество товара, которое может быть реализовано всеми участниками рынка, называется ...

37. Анализ продаж включает в себя:

38. Тот объем и доход, который может быть получен конкретной фирмой, называется ...

39. Планирование продаж существенно отличается от ...

40. Описание бизнес-процесса продаж включает в себя ... шага.

41. Наиболее часто встречающаяся модель продаж – это ... модель

42. Заявка, оставленная клиентом на сайте, является примером ... продаж

43. ... – это сокращение для обозначения бизнеса, продающего товары и услуги клиентам для личного пользования

44. Тип отношений «потребитель – потребителю» обозначает онлайн и офлайн продажи, в котором продавцом и покупателем выступает ...

45. ... продажи – это продажа продуктов/услуг компании клиентам, с которыми до момента продажи не было никаких коммерческих взаимоотношений

46. ... продажи – это продажи продуктов/услуг компании клиентам, которым ранее продавались либо продукты, либо услуги компании

47. ... продажи – это продажи, в которых непосредственно человек (физическое лицо) в процессе коммуникации с клиентом не принимает участие

48. ... продажи – это реализация товара или услуги при личном общении продавца с клиентом

49. Покупатели, приобретающие товар оптом, чтобы затем продавать его в розницу выше закупочной цены – это ...

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



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com