**Анкета для участия в тренинге по продажам для менеджеров**

Уважаемые менеджеры!

Мы планируем провести для Вас корпоративный тренинг по продажам и работе с клиентами. Вы можете познакомиться с программами наших тренингов по продажам для менеджеров по адресу:

<http://vision-trainings.ru/klassifikatsiya-treningov-prodaj>

Для участия в тренинге, ответьте, пожалуйста, на несколько вопросов. Это нужно для того, чтобы сделать предстоящий тренинг наиболее полезным:

ФИО \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Отдел, должность \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |
| --- |
| Какие цели стоят перед Вами, как перед менеджером по продажам на ближайший месяц и квартал? |
| Какие ресурсы у Вас есть для достижения этих целей? |
| Учились ли Вы где-то продажам? Почему выбрали эту профессию? |
| Назовите главные конкурентные преимущества Вашей компании |
| Что в данный момент положительно и отрицательно влияет на ваши продажи? |
| Что у Вас получается в продажах лучше всего? |
| Что на Ваш взгляд нуждается в развитии? |
| Насколько текущая система оплаты Вас мотивирует и позволяет зарабатывать больше? |
| Какая сделка с клиентом была для Вас самой значимой за последние 3 месяца? Почему? |
| Какие возражения Вы чаще всего слышите от клиентов? |
| Как Вы думаете, почему одним менеджерам удается продавать много, а другим нет? |
| Какие книги по продажам Вы читали? |
| Какие вопросы и/или ситуации Вы бы хотели разобрать на тренинге? |

[Спасибо за Ваши ответы! До встречи!](http://vision-trainings.ru/contacts)