

Тест по продажам
(пример: Итоговый тест к [тренингу продаж](#) по телефону (b2b)
для компании «.....»)

Просим Вас заполнить данный тест, по итогам которого Вы получите оценку Вашего уровня знаний и сертификаты о прохождении обучения!

P.S. Пожалуйста, не списывайте варианты ответов друг у друга, одинаково заполненные тесты учитываться не будут :-)

Вопрос 1. Перечислите 8 компетенций, которые необходимо развивать для успешных холодных продаж по телефону:

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7
- 8

Вопрос 2. Приведите примеры эффективного и неэффективного поведения в продажах по телефону (что помогает и мешает продавать?)

-
-
-
-

Вопрос 3. Напишите 3 метода обхода секретаря, которые Вы считаете наиболее эффективными:

- 1
- 2
- 3

Вопрос 4. Напишите [ответ на возражение](#) секретаря «Отправьте нам информацию по электронной почте»

Вопрос 5. Укажите вариант причины звонка (цели звонка), которую Вы озвучите ЛПР при холодном контакте, для того, чтобы его заинтересовать:

Вопрос 6: Перечислите основные характеристики голоса, которыми необходимо управлять при разговоре по [телефону](#):

-
-
-
-
-

Вопрос 7: Перечислите, какие есть «Потребности должности» у начальника отдела снабжения:

-
-
-
-

Вопрос 8: [Что Вы скажете клиенту](#), для того, чтобы получить право задавать ему вопросы?

Вопрос 9: Для чего нужны открытые вопросы?

Вопрос 10: Придумайте два варианта проблемных вопроса для клиента:

Вариант 1:

Вариант 2:

Вопрос 11: Напишите несколько преимуществ Вашей компании и несколько выгод которые благодаря им получает клиент:

Преимущество:
Выгода:

Преимущество:
Выгода:

Преимущество:
Выгода:

Вопрос 12: Как сделать письменное предложение для клиента более эффективным?

Вопрос 13: Перечислите основные параметры будущего соглашения с клиентом, по которым целесообразно с ним вести торг:

-
-
-
-
-
-

Вопрос 14: Перечислите [стратегии ведения переговоров](#) с клиентом:

-
-
-
-
-

Вопрос 15: Что Вы можете делать для самомотивации и профессионального развития?

Вопрос 16: Для чего нужен Small Talk при личной встрече?

Вопрос 17: Напишите любое возражение клиента, и варианты Вашей реакции на него разными способами:

Вариант возражения:

Смягчение/Перефразирование:

Уточняющий вопрос:

Аргументированный ответ:

Переключение внимания:

Игнорирование возражения:

Вопрос 18: Приведите пример риска, которого боится клиент, и способы доказать клиенту, что этого не произойдет:

Вопрос 19: Приведите пример фразы, побуждающей клиента к заключению сделки:

Вопрос 20: Напишите Ваши идеи по поводу того, как работать с Прибыльными, но Не лояльными клиентами:

-
-
-
-
-
-
-

Ваши ФИО:

Должность:

Подпись*:

* если Вы заполняете анкету в электронном виде, то можно без подписи

Спасибо за отличную работу!