Тестирование кандидата на должность менеджера отдела продаж.

Профессиональное тестирование на должность менеджера по продажам. ФИО _____ ДАТА_____ 1.Какой вопрос стоит использовать при обсуждении цены? А) Чем тверже и напористее себя ведешь, тем быстрее уступит клиент. Б) Уступлю максимально, лишь бы клиент купил. В) Определив потребности клиента, объясню, за что именно он платит. 2. Какое из качеств, по вашему мнению, является главным для менеджера по продажам? А) Активная жизненная позиция. Б) Способность вызывать доверие. В) Образ успешного человека. 3. В чем главная задача менеджера по продажам? А) Удовлетворить потребности клиента посредством предоставление продукта (товара или услуги) своей компании. Б) Сделать так, что бы клиент остался довольным. В) Что бы начальство было довольно и не уволили с работы. 4. Перед тем как сделать звонок в компанию потенциально клиента, какой информацией нужно располагать? А) Информацию собирать совершенно не обязательно – ее можно получить в процессе разговора. Б) Информацией, которую в сможете найти. В) Собрать всю информацию по предварительно составленному плану. 5. Работая в режиме личных продаж, успешный продавец ищет клиентов среди: А) Тех, кто звонит и приходит в вашу компанию. Б) Своих друзей и знакомых. В) Всех потенциальных клиентов, у которых может возникнуть потребность в вашем товаре. 6.Как вы считаете, должен ли менеджер по продажам повышать свою квалификацию на специальных тренингах и самостоятельно? А) Нет, лучше больше времени тратить непосредственно на продажи. Б) Только если на обучение отправит руководство компании. В) Без обучения невозможно эффективно предлагать новые решения по реализации товара. 7. Когда люди судят о качестве вещи по ее цене? А) Всегда Б) Никогда В) Если не хватает информации о качестве вещи. 8. Клиент обратился к вам с необоснованной жалобой, например «У меня с вашим компьютером расходы на интернет увеличились в 2раза». Каковы будут ваши действия? А) Объясню ему ,что он не прав – дело не в компьютере. Б) Посоветую приобрести более быстрый модем. В) Спрошу ,что я могу для него сделать. 9. Как активизировать старого клиента? А) Позвонить и поинтересоваться, как у него дела? Б) Предложить ему новый

товар. В) Предложить товар, который будет дополнением к ранее сделанной им покупке. 10. Что такое «Холодные звонки»? А) Обзвон потенциальных заказчиков с предложением своих услуг Б) Звонки заказчиков в компании. В) Когда приходится наговаривать информацию на автоответчик. 11. Менеджер по продажам должен быть ориентирован : А) Исключительно на индивидуальную работу Б) На взаимодействие с командой В) 50% на индивидуальную работу, 50% на взаимодействие с командой. 12. Клиент : « Предоставьте возможность испытать это оборудование у нас на заводе бесплатно!» ВЫ : А) Хорошо, я сейчас договорюсь с начальством. Б) Нет, это не положено. В) После выяснения причин приведите дополнительные аргументы , которые позволят клиенту принять решение здесь и сейчас. 13. Что такое жизненный цикл товара? А) Его гарантийный срок, или срок годности. Б) Период, когда он приносит прибыль производителям и продавцам. В) Период от разработки, до окончательного выхода с рынка. 14. Клиент : «Мне в другой фирме предлагали скидку…» ВЫ : А) А сколько они дают? / А я тоже могу дать. Б) Что для вас важнее: получить скидку или купить качественную технику, которая имеет оптимальное сочетание цены и качества, соответствует всем требованиям, которые вы к ней предъявляете. В) «Они дают скидку потому, что у них бытовая техника «неясного» происхождения и без соответствующей гарантии. 15.Что означает аббревиатура FMCG? А) Financial Marketing Commercial Growing Б) Free Market Commercial Goods В) Fast Moving Consumer Goods 16. Что такое отрицательный спрос? А) нет такого понятия Б) Потенциальные клиенты знают о товаре, но избегают покупки В) Рост продаж не только замедлился, но и начал падать. 17.При проведение переговоров лучше: А) Начать с изложения моментов, дающих вам преимущество. Б) Дождаться момента, когда другая сторона выложит «свои козыри» В) Выяснить, в чем между вами существует согласие. 18. Какие виды скидок применяются реже всего? А) Зависящие от объема покупок. Б) Зависящие от условий оплаты или доставки В) Социальные (для определенной части населения) 19. Какая аббревиатура означает самую распространенную систему, которая помогает наладить персонифицированные отношения с каждым клиентом, накапливать и систематизировать данные о запросах покупателей: А) ERP Б) ECR В) CRM 20. Клиент : « Эта сумма больше, чем мы можем позволить себе потратить». Ваша реакция : А) « А сколько вы планируете потратить?» Узнав сумму, сразу дать скидку. Если скидка больше, чем вы можете дать клиенту, связаться с начальством и попросить дать большую скидку. Б) « Мне очень жаль. А сколько вы планируете потратить?» Узнав сумму, попытаться ее свести к незначительной сумме, подсчитав, сколько это будет стоить в день или час. Сравнить эту сумму, например , со стоимостью банки газированной воды. В) «Что Вы имеете в виду, когда говорите «больше»?»Выяснив разницу в сумме, провести соответствие между преимуществами товара большей и

меньшей стоимости. 21. Ваши действия в случаи, если клиент пропустил срок перечисления денег вашей компании и договорится с ним вам не удается? А) Подождете еще, возможно, клиент все-таки заплатит через некоторое время. Б) Позвоните клиенту и пригрозите подать на него в суд. В) Подключите к улаживанию конфликта начальника отдела продаж своей компании 22.Клиент просит скидку, которую вы дать не можете. Ваши действия? А)Передать клиента старшему по должности Б) Дать скидку, не смотря ни на что. В) Предложить обсудить вопрос скидки после того, как будет ясно, что именно нужно клиенту. 23. Стоит ли спорить с клиентом, доказывая ему преимущество вашего товара. А) Нет, потому что даже выигранный спор не поможет совершить продажу. Б) Да, потому что спор – это способ убедить клиента. В) В ответ нужно промолчать, дать клиенту выговорится. 24. Что вы оденете на первую встречу с новым или малоизвестным клиентом? А) Очень дорогой костюм. Б) Джинсы и свитер В) Повседневный опрятный костюм 25.Какой способ продвижения нового продукта является эффективным? А) Предлагать его клиентам как способ решения их проблем (предварительно выяснив «болевые точки» потенциального клиента) Б) Разослать всем клиентам стандартное предложение. В) Построить презентацию нового продукта на описании его отличий от продукта конкурентов. 26. Когда во время презентации товара стоит называть его цену? А) Не имеет значения, когда Б) В самом начале презентации В) В конце презентации 27. В какое время лучше всего проводить презентацию товара? А) Не имеет значение Б) В самом начале презентации В) В конце презентации 28.Вы нашли покупателя и он готов купить ваш товар. Что теперь наиболее важно? А) Что бы он купил много Б) Что бы он купил дорогой товар В) Что бы он купил товар по оптимальной цене и столько, сколько ему нужно в данный момент, а затем снова обратился за этим товаром в вашу компанию 29. Покупатель уже был готов купить продукцию вашей компании, но тут на рынке появился аналогичный товар, но более дешевый и менее качественный. Каковы будут ваши действия? А) Предложите покупателю более низкую цену Б) Скажете ему что он выиграет в цене, но не потеряет в качестве В) Посоветую ему провести сравнительные испытания, предложив образцы своей продукции бесплатно 30. У вашего постоянного клиента возникли временные трудности. Что вы предпримите. А) Выйдете с предложением к руководству, временно предоставить данному клиенту более выгодные условия. Б) Постараетесь выяснить, какие компании являются конкурентами клиента, и предложите им свой товар В) Возьмете тайм-аут «до лучших времен» 31.У ваших конкурентов появился товар, аналогичный вашему и по цене, и по качеству. Что вы предпримете? А) Начнете распространять негативную информацию о клиентах. Б) Придумаете, как сделать так, что бы вашим клиентам было удобнее работать именно с вашей компанией В) Предложите руководству тратить больше времени на рекламу 32. Каковы задачи

менеджера по продажам на профильной выставке? А) Как можно больше продать Б) Собрать как можно больше визитных карточек В) Активно продвигать свою компанию и ее продукцию 33. VIP- клиент – это? А) Крупная компания, регулярно приносящая основную часть прибыли Б) Клиент, с которым менеджер по продажам сотрудничает более трех лет В) Крупная компания, которую предстоит привлечь к сотрудничеству 34. Считаете ли вы, что сможете убедить другого человека в своей правоте? А) Да, считаю Б) Нет, не считаю В) Убеждать не требуется, товар все скажет сам за себя 35. Когда во время деловых переговоров следует устраивать перерыв А) Через 2 часа Б) Через 3 часа В) Тогда, когда об этом попросит клиент

От 1 до 12 правильных ответов. При ответе на тестовое задание кандидат допустил большое количество ошибок. Принимать его на должность менеджера по продажам не рекомендуется. В настоящее время он не сможет принести компании необходимую прибыль. От 13 до 22 правильных ответов. Кандидат имеет представление о специфике работы менеджера отдела продаж. Знает основы работы с клиентами и умеет находить выход из конфликтных ситуаций. Однако большое количество ошибок, допущенных при ответе на тестовое задание, говорит о том, что кандидату не хватает успешного опыта продаж. Если вы решите принять этого кандидата на работу, ему потребуется дополнительно обучение под руководством более опытного наставника. От 23 до 35 правильных ответов. Кандидат сумел правильно ответить на большинство вопросов тестового задания. Он хорошо представляет специфику работы менеджера по продажам, знает как вести переговоры с клиентом, умеет находить выход из сложных, конфликтных ситуаций. С большей долей уверенности можно утверждать , что он будет эффективен на позиции менеджера по продажам и принесет компании ощутимую прибыль.

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: https://checklists.expert

как это убрать?