

Мини-тест на определение своего стиля

Для оценки менеджеров по продажам или руководителей отделов продаж на собеседовании при приеме на работу

Будьте внимательны! Расставьте оценки от **1** (наименее подходящее описание меня) до **4** (наиболее подходящее описание меня). Описывайте ваши личные качества. Описывайте себя, а не вашу работу.

1.	А	Вовлеченный		7.	А	Активный	
	Б	Сомневающийся			Б	Наблюдающий	
	В	Яркий			В	Абстрактный	
	Г	Отзывчивый			Г	Взаимодействующий	
2.	А	Прямолинейный		8.	А	Прагматичный	
	Б	Анализирующий			Б	Размышляющий	
	В	Харизматичный			В	Смотрящий в будущее	
	Г	Чувствующий			Г	Теплый	
3.	А	Делающий		9.	А	Побеждающий	
	Б	Созерцающий			Б	Точный	
	В	Провоцирующий			В	Концептуальный	
	Г	Сопереживающий			Г	Стремящийся к консенсусу	
4.	А	Отдающий себе отчет		10.	А	Рациональный	
	Б	Оценивающий			Б	Сдержанный	
	В	Идущий на риск			В	Генерирующий идеи	
	Г	Благожелательный			Г	Осведомленный	
5.	А	Результативный		11.	А	Деловой	
	Б	Логичный			Б	Аккуратный	
	В	Задающий вопросы			В	Яркий	
	Г	Интуитивный			Г	Приятный	
6.	А	Упорный		12.	А	Реалистичный	
	Б	Консервативный			Б	Осторожный	
	В	Радикальный			В	Мечтающий	
	Г	Общительный			Г	Объединяющий	

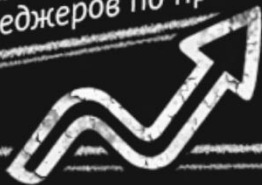
Суммы баллов:

	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	Σ	
А														Р
Б														А
В														Е
Г														І

О том, как обрабатывать результаты теста, а также другие похожие тесты смотрите [в блоге Школы Продашь!](#)

Тренинг Продашь!

Программа для менеджеров по продажам



Идея!

Идеальный менеджер по продажам...
Думаете это фантастика?
А мы знаем,
что это возможно!

Фишка №1

Online-тестирование до и после тренинга

Фишка №2

90% практики
и только 10% -
мини-лекции

Фишка №3

Конференц-зал
для обучения -
в центре города

Ведущая тренинга:

Анастасия Солнцева,
директор Школы.

Формат обучения:

- сборный
- корпоративный

Время обучения:

16 часов (два дня
с 10.00 до 17.00)



1. Начните продавать больше!

- Менеджер по продажам: особенности профессии.
- Основные этапы цикла продаж.
- Цели, инструменты и сложности каждого этапа.



2. Подготовьтесь к переговорам с клиентом:

- Соберите информацию о клиенте.
- Проведите анализ данных.
- Спрогнозируйте ход переговоров.



3. Позвоните и назначьте встречу

- Входящий и исходящий звонки: управляем беседой.
- Алгоритм первого звонка.
- Как реагировать на фразу: «У нас уже есть поставщики?»



4. Установите контакт с клиентом.

- Как понравиться? Правила делового этикета.
- Дополнительные инструменты формирования доверия.
- Грамотный переход на основные этапы продаж.



5. Выясните потребности клиента.

- Учимся управлять ходом беседы с клиентом.
- Учимся конструировать вопросы.
- Развиваем умение слушать и слышать клиента.



6. Заинтересуйте клиента преимуществами.

- Техники успешной презентации товара или услуги. О чем говорить?
- Техники преподнесения информации. Как говорить?
- Метод «свойство - выгода».



7. Преодолейте возражения.

- Как отвечать на типичные возражения клиентов: «Качество товара плохое», «Я работаю с вашими конкурентами», «Дорого?»
- Инструменты аргументации и убеждения.



8. Наконец, продайте!

- Фраза-переход на завершение сделки.
- Что делать в случае неудачи?
- Что делать в случае успеха?

Звоните:

8-800-250-65-58
+ 7-3852-585-535

Пишите:

school@prodasch.ru
you@prodasch.ru

Приходите в гости:

г. Барнаул, ул. Пушкина,
д. 386, оф. 306

Читайте:

www.prodasch.ru
www.facebook.com/prodasch