

## Тест «Мотивационный тип» (обработка результатов)

В данной таблице на пересечении вопроса и типа трудовой мотивации выберите совпадающие варианты с вашими ответами в тесте (в том случае если вы выбрали на первый ответ вариант 4, то вы его обводите). Далее по каждому столбику (ИН, ПР, ПА и др.) Вы считаете, какое количество совпадений у вас получилось и фиксируете его в столбце «Итого».

Обратите внимание, вопрос 6.1 не обрабатывается, ответ под цифрой 2 в группе вопросов под номером 6 не обрабатывается, то есть их по-простому нет в таблице расчета, если номер ответа (см., например, вопрос номер 13) повторяется несколько раз (так повторяются в этом вопросе ответы 1, 2, 4), то вы их все обводите в каждом столбце. **Далее вы по каждому столбцу должны посчитать количество кружочков** (не цифры складывать друг с другом!!!).

Вопросы	Типы трудовой мотивации, идентифицируемые соответствующими вариантами (номерами) ответов				
	ИН	ПР	ПА	ХО	ЛЮ
1	4	2	3	1	5
2	1	3	4	2	5
3	3	2	5	4	1
4	1	2	4	3	5
5	1	2	3	5	4
6.2.	1	1	3	3	
6.3.	1	3	3		1
6.4.		3			1
6.5.	3	3	3	1	3
6.6.	1		3		1
6.7.	1	1		3	3
6.8.				1	
6.9.	3	3			1
7	2	3	1	1	4
8	5	2	3	1	4
9	4	2	1	3	5
10	2	4	1	3, 1	5
11	3	1	5	2	4
12	1	2	4	5	3
13	4, 6	1, 4, 6	1, 2, 4, 5	1, 2, 4	2, 5
14	3, 6	5	2	1	4
15	4, 6	3, 5	2	1, 3	7, 8
<b>Итого</b>					

Соответственно, ИН – инструментальный тип мотивации, ПР – профессиональный, ПА – патриотический, ХО – хозяйский, ЛЮ – люмпенизированный. Чаще всего у тестируемых получается 2-3 основных типа мотивации в соответствии с данным тестом.

Сам тест, а также другие похожие тесты смотрите [в блоге Школы Продашь!](#)

# Тренинг Продашь!

Программа для менеджеров по продажам



## 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?

## 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)

### 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