

Тест «Человек, который может?»

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

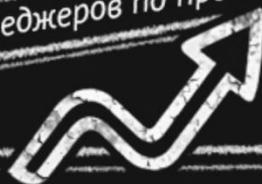
Подумайте, какие выводы вы можете сделать на основе высказываний этих людей? Можете ли вы, поставив оценки от 1 до 5, определить их профессиональные способности как менеджеров?

1. Мне всегда интересно, чем я занят и что делают другие люди. И чем больше человек может сделать, тем более он для меня важен и интересен. И я рассчитываю, что и другие люди будут относиться ко мне настолько хорошо, насколько я для них важен и полезен. По сути, я работаю для себя и на себя. Иногда мне везет, и я получаю приличный заработок. Я верю в везение, ведь ни в чем нельзя быть уверенным на 100%. Люблю солнечную и теплую погоду, а когда холодно, у меня портится настроение.
2. Я умею слушать других людей и думаю, прежде чем ответить или что-нибудь предпринять. Я знаю, что для меня важно, у меня есть твердые убеждения, и я их никому не навязываю. Я всегда готов выкручиваться, и, когда у меня что-то не получается, я пробую новые способы, пока не найду самый эффективный. Когда происходят неприятности, я обдумываю ситуацию и решаю, что я на самом деле хочу. Я вижу, что другим людям со мной удобно работать, хотя я ничего особенного для этого не делаю.
3. Я всегда доверяю людям и верю, что это правильно. Если кто-то ведет себя агрессивно, я считаю, что агрессия направлена не на меня конкретно, а это просто проявление личности этого человека. Я верю, что из любого события в жизни можно извлечь полезный опыт. Иногда мне нужно время, чтобы поразмышлять, можно ли делать свою работу и общаться с клиентами как-то иначе.
4. Я, в целом, очень удачлив в жизни. У меня никогда не бывает проблем с работой. Удивительным образом, все всегда устраивается наилучшим образом. Мне нравится чувствовать себя в форме, получать удовольствие от работы, демонстрировать свои способности и хорошо проводить свободное время.

О том, как обрабатывать результаты теста, 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