

## Тест «Мотивационный тип»

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

Внимательно прочитайте вопрос и все варианты ответов, которые для него приведены. В каждом вопросе есть указание, сколько вариантов ответа Вы можете дать. Большинство вопросов требуют дать только один или два варианта ответа. Если в таком вопросе Вы выбираете какой-то из приведенных вариантов, обведите кружком цифру, нумерующую этот ответ.

#### 1. Что вы больше всего цените в своей работе?

Можете дать один или два варианта ответа:

- 1) Что я в основном сам решаю, что и как мне делать.
- 2) Что она дает мне возможность проявить то, что я знаю и умею.
- 3) Что я чувствую себя полезным и нужным.
- 4) Что мне за это относительно неплохо платят.
- 5) Особенно ничего не ценю, но эта работа мне хорошо знакома и привычна.

#### 2. Какое выражение из перечисленных ниже вам подходит более всего?

Дайте только один ответ:

- 1) «Я смогу обеспечить своим трудом себе и своей семье приличный доход».
- 2) «В своей работе я полный хозяин».
- 3) «У меня достаточно знаний, опыта и навыков, чтобы справиться с любыми трудностями в моей работе».
- 4) «Я ценный сотрудник для организации».
- 5) «Я всегда выполняю то, что от меня требуют».

#### 3. Как вы предпочитаете работать?

- 1) Предпочитаю делать то, что знакомо и привычно.
- 2) Нужно, чтобы в работе появлялось что-то новое, чтобы не стоять на месте.
- 3) Чтобы было точно известно, что нужно делать и что я за это получу.
- 4) Предпочитаю работать под полную личную ответственность.
- 5) Готов(а) делать все, что нужно для организации.

#### 4. Допустим, что вам предлагают другую работу в вашей организации. При каких условиях вы бы дали согласие?

Можете дать один или два варианта ответа:

- 1) Если предложат намного более высокую зарплату.
- 2) Если другая работа будет более творческой, интересной, чем нынешняя.
- 3) Если новая работа даст больше самостоятельности.
- 4) Если это очень нужно для организации.
- 5) Мне нужен гарантированный заработок – пусть небольшой, но – чтобы был.

**5. Попробуйте определить, что для вас означает заработок?**

Можете дать один или два ответа:

- 1) Плата за время и усилия, потраченные на выполнение работы.
- 2) Это, прежде всего, плата за мои знания и квалификацию.
- 3) Оплата за мой трудовой вклад в общие результаты деятельности организации.
- 4) Мне нужен гарантированный заработок – пусть небольшой, но чтобы он был.
- 5) Какой бы он ни был, я его заработал(а) сам(а).

**6. Как вы относитесь к перечисленным ниже источникам дохода?**

Дайте ответ по каждой строке.

Вопрос	1. Очень важно	2. Не очень важно	3. Совсем не важно
1) Заработная плата и премии; пенсии; стипендии.			
2) Доплата за квалификацию.			
3) Доплата за тяжелые и вредные условия работы.			
4) Социальные выплаты и льготы, пособия.			
5) Доходы от капитала, акций.			
6) Любые дополнительные приработки.			
7) Приработки, но не любые, а только по своей специальности.			
8) Доходы от личного хозяйства, дачного участка.			
9) Выигрыш в лотерею, казино.			

**7. На каких принципах, по-вашему, должны строиться отношения между работником и организацией?**

Дайте только один ответ:

- 1) Работник должен относиться к организации, как к своему дому, отдавать ей все и вместе переживать трудности и подъемы. Организация должна соответственно оценивать преданность и труд работника.
- 2) Работник продает организации свой труд и, если ему не дают хорошую цену, он вправе найти другого покупателя.
- 3) Работник приходит в организацию для самореализации и относится к ней, как к месту реализации своих способностей.
- 4) Работник тратит на организацию свои силы, а организация должна взамен гарантировать ему зарплату и социальные блага.

**8. Как вы считаете, почему в процессе работы люди проявляют инициативу, вносят различные предложения?**

Можете дать один или два ответа:

- 1) Чувствуют особую ответственность за свою работу.
- 2) Из-за стремления реализовать свои знания и опыт, выйти за установленные работой рамки.
- 3) Чаще всего из-за желания улучшить работу своей организации.
- 4) Просто хотят «выделиться» или завоевать расположение начальника.
- 5) Хотят заработать, поскольку всякая полезная инициатива должна вознаграждаться.

**9. Какое суждение о коллективной работе вам ближе?**

Можете дать один или два ответа:

- 1) «Коллектив для меня очень важен, одному хороших результатов не добиться».
- 2) «Предпочитаю работать автономно, но чувствую себя хорошо, когда работаю вместе с интересными людьми».
- 3) «Мне нужна свобода действий, а коллектив эту свободу ограничивает».
- 4) «Можно работать и в коллективе, но платить должны по личным результатам».
- 5) «Мне нравится работать в коллективе, так как там я среди своих».

**10. Представьте себе, что у вас появилась возможность стать совладельцем вашей организации. Воспользуетесь ли вы этой возможностью?**

Можете дать один или два ответа:

- 1) Да, так как я смогу участвовать в управлении организацией.
- 2) Да, потому что это может увеличить мой доход.
- 3) Да, так как настоящий работник должен стать совладельцем.
- 4) Вряд ли, так как на зароботке это не скажется, участие в управлении меня не интересует, а работе это мешает.
- 5) Нет, не нужны мне лишние заботы.

**11. Представьте, пожалуйста, что вы сейчас ищите работу. Вам предлагают несколько работ. Какую вы из них выберете?**

Можете дать один или два ответа:

- 1) Наиболее интересную, творческую.
- 2) Наиболее самостоятельную, независимую.
- 3) За которую больше платят.
- 4) Чтобы за небольшие деньги не требовалось особенно надрываться.
- 5) Не могу представить, что я уйду из нашей организации.

**12. Что вы, прежде всего, учитываете, когда оцениваете успехи другого работника в вашей организации?**

Можете дать один или два ответа:

- 1) Его зарплату, доходы, материальное положение.
- 2) Уровень его профессионализма, квалификации.
- 3) Насколько хорошо он «устроился».
- 4) Насколько его уважают в организации.
- 5) Насколько он самостоятелен, независим.

**13. Если положение в вашей организации ухудшится, на какие перемены в вашей работе и положении вы согласитесь ради того, чтобы остаться на работе?**

Можете дать один или два ответа:

- 1) Освоить новую профессию.
- 2) Работать неполный рабочий день или перейти на менее квалифицированную работу и меньше получать.
- 3) Перейти на менее удобный режим работы.
- 4) Работать более интенсивно.
- 5) Соглашусь просто терпеть, потому что деваться некуда.
- 6) Скорее всего, я просто уйду из этой организации.

**14. Если ВЫ РУКОВОДИТЕЛЬ, то, что вас привлекает, прежде всего, в этом положении?**

Можете дать один или два ответа:

- 1) Возможность принимать самостоятельные, ответственные решения.
- 2) Возможность принести наибольшую пользу организации.
- 3) Высокий уровень оплаты.
- 4) Возможность организовывать работу других.
- 5) Возможность наилучшим образом применить свои знания и умения.
- 6) Ничего особенно не привлекает, за положение руководителя не держусь.

**15. Если вы НЕ ЯВЛЯЕТЕСЬ РУКОВОДИТЕЛЕМ, то хотели бы вы им стать?**

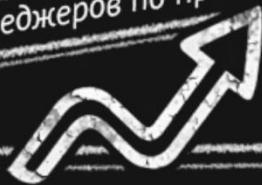
Можете дать один или два ответа:

- 1) Да, поскольку это даст возможность принимать самостоятельные, ответственные решения.
- 2) Не против, если это нужно для пользы дела.
- 3) Да, так как при этом я смогу лучше применить свои знания и умения.
- 4) Да, если это будет должным образом оплачиваться.
- 5) Возможность наилучшим образом применить свои знания и умения.
- 6) Нет, руководство меня не привлекает, а хорошо заработать я могу и на своем месте.
- 7) Да, чем я хуже других?
- 8) Нет, это слишком большая нагрузка для меня.

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