

# Тест "Экспресс-диагностика профессиональных навыков продавцов"

Вы хотите понять, нужно ли обучать Ваш персонал и стоит ли Вам самому обучаться продажам?

Тогда пройдите следующий тест: ответьте на вопросы, опросите Ваш персонал.

**шаг 1**      **До начала теста оцените вашего менеджера по продажам от 1 до 10:**  
(1 - плохо работает, 10 - закрывает 8 сделок из 10 встреч)

**шаг 2**      **Оцените каждый пункт от 1 до 10**  
(1 - не знает как ответить, от 3 до 6 - действует интуитивно, 10 - может ответить на вопрос на 100%)

1. Что делает менеджер по продажам, чтобы поднять средний чек?

2. Что Ваш продавец делает, чтобы привлечь новых клиентов?

3. Как продавец поступает в ситуации, когда клиент запрашивает цену по телефону?

**Действия продавца:**

- Говорит цену

- Имеет больше двух техник закрытия возражения

(Прослушайте, как и что он говорит клиенту)

4. Как продавец закрывает возражения

1. Спасибо нам ничего не нужно

2. Это дорого

3. Дайте нам скидку

4. Спасибо я подумаю

(Прослушайте, как и что он говорит клиенту)

5. Какими техниками пользуется ваш продавец, чтобы закрыть сделку?

**шаг 3**      **Теперь снова оцените вашего менеджера по продажам от 1 до 10:**