

Тест

Стоит ли вашему персоналу учиться?

	Попробуйте быть искренними	Скорее Нет чем Да	Скорее Да чем Нет
1	Ваши продавцы самые профессиональные в вашей отрасли и им нечему учиться.	А	Б
2	Ваши продавцы постоянно работают над улучшением навыков продаж.	А	Б
3	Ваш торговый персонал постоянно читает книги и учебные пособия по техникам и методам продаж.	А	Б
4	Ваш отдел сбыта использует абсолютно весь свой потенциал.	А	Б
5	Ваши продавцы имеют абсолютную мотивацию на успех, дополнительные мотивы им не нужны	А	Б
6	Продавцы вашей компании знают и используют все плюсы и минусы своей тактики продаж.	А	Б
7	Ваши продавцы умеют замечать свои ошибки и делать из этого выводы.	А	Б
8	Ваш торговый персонал абсолютно уверен в своих силах и не боится конкуренции.	А	Б
9	Ваши продавцы виртуозно отстраиваются от конкурентов, хваля их на каждом шагу.	А	Б
10	Ваш торговый персонал с гордостью и любовью рассказывает про свой товар.	А	Б
11	В конечном счете, всё зависит от стоимости товара, а не от профессионализма продавцов.	А	Б
12	Ваши продавцы грамотно объясняют ценовую политику фирмы.	А	Б
13	Ваш персонал не отстаивает, а объясняет цены.	А	Б
14	Продавцы вашей компании находят общий язык абсолютно со всеми покупателями.	А	Б
15	Ваши клиенты весьма довольны поведением вашего торгового персонала.	А	Б
16	Ваши продавцы знают как вести себя в конфликтных ситуациях.	А	Б
17	Ваш торговый персонал профессионально работает с жалобами и претензиями покупателей.	А	Б
18	Торговый персонал вашей компании чётко планирует свой рабочий день, и каждый вечер пишет планы на завтра.	А	Б

19	Ваши продавцы умеют задавать вопросы и делают это виртуозно.	А	Б
20	Сбытовики вашей компании ориентированы на нужды клиента, а не на свои желания.	А	Б
21	Ваши продавцы считают, что та заработная плата, которую они получают это именно то, что они заработали.	А	Б
22	Ваши продавцы умет слушать, и делают это профессионально.	А	Б
23	Выслушивая покупателя, ваши продавцы сразу понимают, что именно ему нужно.	А	Б
24	Ваши продавцы умеют выстраивать презентацию и аргументацию так, что у покупателя не возникает возражений.	А	Б
25	Персонал вашей компании умеет достойно отвечать на возражения, не опуская покупателя.	А	Б
26	Продавцы вашей компании умеет продавать абсолютно весь ассортимент, имеющийся в наличии.	А	Б
27	Нет смысла показывать вашему торговому персоналу, что продавать можно больше и легче. Они всё равно это не поймут.	А	Б
28	Рассказывая про свой товар, ваши продавцы так воодушевлены, что покупатели не сомневаются в правоте их слов.	А	Б
29	Ваш торговый персонал знает, где искать новых клиентов и делает это постоянно.	А	Б
30	Взгляд со стороны на продажи компании, не даст ни каких результатов.	А	Б
31	Лучше вкладывать деньги в рекламу, чем в обучение торгового персонала.	А	Б
32	Нет смысла что - то менять, дела и так идут хорошо.	А	Б
33	Вложение денег в обучение торгового персонала самое бесполезное из всех вложений.	А	Б
	Итого:	—	—

Анализ итогов

Вариант I:

А от 0 до 10 соответственно Б от 23 до 33

Скорее всего, у Вас грамотный и обученный персонал. С обучением можно повременить.

Вариант II:

А от 10 до 20 соответственно Б от 13 до 23

Скорее всего, Ваш торговый персонал имеет представление о продажах, но стоит задуматься на сколько они глубоки.

Вариант III:

А от 20 до 33 соответственно Б от 0 до 13

Возможно, стоит всерьез задуматься об обучении торгового персонала.

Если получен "вариант III", то в этом нет ни чего страшного. Это почти как у многих, то есть почти как у всех. Это говорит о том, что нужно периодически давать заряд энергии и свежих идей торговому персоналу. И только опытный тренер со стороны, имеющий не только теоретический, но и богатый практический опыт продаж в состоянии это сделать на столько, на сколько это возможно сделать вообще.

Решение за вами.

С уважением Дмитрий Норка.