

EVALUATION DES COMPETENCES TECHNIQUES DE VENTE

Quiz sur les techniques de vente						
Question 1	La stratégie de Louis Vuitton s'exprime:	En volume/prix		En savoir faire différenciateur		
Question 2	Le marketing consiste à	Suivre le marché		Faire de la publicité	Anticiper ou s'adapter aux évolutions du marché	
Question 3	Vendre: C'est	Convaincre		Faire du chiffre	Abuser de la crédulité	
Question 4	Le manager peut agir sur:	Le savoir		L'aptitude	La motivation	
Question 5	Un commercial doit faire des efforts:	En nombre		En orientation	Qui font plaisir au chef	De qualité
Question 6	Il vaut mieux manager:	Les résultats		Les efforts	En flattant	
Question 7	Citer 3 des 9 pts clés de la réussite ?					
Question 8	Quelles sont les 6 étapes d'un entretien de vente ?					
Question 9	Que signifie un objectif: SMART ?	S	M	A	R	T
Question 10	Quel accord faut-il obtenir en phase d'introduction ?			Sur le temps	Sur la commande à passer	
Question 11	Par quels mots débutent une question ouverte ?					
Question 12	Que signifie le O et le N dans le SONCASE			O	N	
Question 13	En phase de découverte, il vaut mieux poser une question:	De fait		D'opinion	Fermée	
Question 14	En phase de découverte, il vaut mieux:			Aller droit au but	Traiter les sujets du plus général au plus précis	
Question 15	En quels termes faut-il présenter une argumentation ?	En faits		En avantages	En évidences	
Question 16	Comment traiter une objection ?					
Question 17	A quoi mesure-t-on un bon entretien de vente ?	A l'effort obtenu		A la sympathie de l'interlocuteur	Au sentiment d'avoir bien parlé	
Question 18	Quelle est la qualité première d'un manager ?	Savoir recadrer		Savoir vendre	Savoir motiver	
Question 19	Citer au moins 2 critères sur les 6 de "Close the Deal"					
Question 20	Quelles qualités doit voir un commercial ? (au moins 2)					