

SPRAWDŹ SIĘ!

Tu mogą Państwo sprawdzić, ile udało się Państwu zapamiętać ze wszystkich materiałów bloku II. Proszę się nie bać - proszę się sprawdzić! Jeżeli gdzieś odpowiedzą Państwo źle - proszę wrócić do materiałów z bloku drugiego. Zadanie numer pięć służy do samooceny. Jeżeli zaznaczą Państwo mniej niż 60 % odpowiedzi twierdzących - prosimy jeszcze raz przejść cały blok.

Powtórzenie z bloku II - Zadanie 1.

Proszę wskazać zdania prawdziwe.

Sprzedawca powinien zadawać klientowi jak najwięcej pytań otwartych.	P
Pytania zamknięte dostarczają więcej informacji o kliencie i jego potrzebach.	
Estetyczny wygląd sprzedawcy i jego miejsca pracy budzi zaufanie klienta.	
Uśmiechnięty sprzedawca wydaje się niepoważny i nie wzbudza zaufania.	
Sprzedawca, który doradza klientowi wydaje się nieprofesjonalny.	
Klient chętnie wraca do sklepu, w którym sprzedawca dobrze zna oferowany w sklepie asortyment.	
Obsługa klienta to najważniejszy obowiązek sprzedawcy.	
Najważniejszy obowiązek sprzedawcy to dbanie o odpowiednią ekspozycję towaru.	

Powtórzenie z bloku II - Zadanie 2.

Proszę zaznaczyć taktyki marketingowe zwiększające sprzedaż.

Towar powinien być oświetlony tak, aby było widać każdy detal.	
Towar należy umieszczać na najwyższej półce.	
Dobrze jest umieszczać produkty na wysokości oczu dziecka.	X
Zastępowanie koszyków wózkami zwiększa sprzedaż.	
Sprzedawcy powinni być sympatyczni i otwarci.	
Klienci cenią poważną, nie okazującą emocji obsługę.	

Powtórzenie z bloku II - Zadanie 3.

Przeciągnij zwroty w odpowiednie miejsca.

wiedzę na temat firmy; proces sprzedaży; nakłonić klienta; przekonać pracodawcę; wykorzystać techniki; umiejętnościach; rozmowy kwalifikacyjnej

- W czasie _____ musimy być przekonani o własnych _____.
- Powinniśmy _____, że idealnie sprawdzimy się w roli sprzedawcy.
- Kandydat do pracy powinien mieć _____, w której chce pracować.
- Przyszły sprzedawca musi wiedzieć, jak przebiega _____.
- Dobry sprzedawca umie _____ sprzedażowe.
- Dobrze _____ do przymierzenia wybranych przez niego ubrań.

Powtórzenie z bloku II - Zadanie 4.

Gramatyka! Rzeczowniki odprzymiotnikowe i odczasownikowe

Przeciągnij zwroty w odpowiednie miejsca.

oczekuje; rozmieszczenie; pracowitość; kreatywny; pracowitych; oczekiwania;
rozmieszczają; kreatywności

Cenimy _____ współpracowników.

Szef docenił _____ Anny i dał jej podwyżkę.

Menadżer powinien być _____.

Dzięki _____ Piotra zyskaliśmy nowych klientów.

Odpowiednie _____ towaru na półkach wpływa na wysokość sprzedaży.

Sprzedawca stara się ustalić, czego _____ klient.

Sprzedawcy _____ towary na półkach.

Dobry sprzedawca stara się spełnić _____ klientów.

Zadanie 5 - Ile się nauczyłeś? - Blok II

Proszę zaznaczyć prawdziwą odpowiedź.

- Poznałem
 - niektóre nazwy materiałów budowlanych
 - techniki marketingowe ułatwiające zwiększenie sprzedaży
 - cechy, jakie powinien posiadać sprzedawca
 - słownictwo używane w dialogach z klientami
- Dowiedziałem się
 - co robić, aby klient był zadowolony
 - jak poznać potrzeby klienta
- Przypomniałem sobie
 - nazwy części garderoby