

Rýchlotest predajcu



Inštrukcie: na každú otázku odpovedzte ÁNO - NIE. Potom spočítajte odpovede ÁNO.
Vyhodnotenie testu je na druhej strane...

- | | Á/N |
|---|--------------------------|
| 1. Viete bez zaváhania vymenovať 3 hlavné <u>prínosy</u> , ktoré váš produkt/služba prinášajú zákazníkom? - ak áno, vymenujte ich... | <input type="checkbox"/> |
| 2. Viete <u>konkrétne</u> popísať vašu cieľovú skupinu (podľa akých kritérií vyhľadávate nových zákazníkov)? - ak áno, popíšte ju... | <input type="checkbox"/> |
| 3. Je spôsob vášho predstavenia sa zameraný viac na <u>benefity</u> pre zákazníka, ako na to, čo predávate? - ak áno, na aké? Porovnajte s otázkou č.1... | <input type="checkbox"/> |
| 4. Máte vypracovaný zoznam <u>otázok</u> , ktoré potrebujete položiť zákazníkovi počas predaja? - ak áno, aké sú to otázky? - vymenujte ich... | <input type="checkbox"/> |
| 5. Preverujete realnosť obchodného prípadu (skutočné potreby, kompetencie, rozpočet ap.) už pri <u>prvom</u> stretnutí so zákazníkom? | <input type="checkbox"/> |
| 6. Dokážete seba, firmu a váš produkt dostatočne <u>odlíšiť</u> od konkurencie? | <input type="checkbox"/> |
| 7. Je vaša prezentácia vždy ušitá „na mieru“ každému zákazníkovi (namiesto štandardného formátu prezentácie)? | <input type="checkbox"/> |
| 8. Získavate od zákazníka spätnú väzbu ešte <u>počas</u> prezentácie, a nie až na konci? | <input type="checkbox"/> |
| 9. Ovládáte perfektne aspoň tri techniky na <u>uzatváranie</u> predaja? - aké? | <input type="checkbox"/> |
| 10. Ak sa obchod neuzavrie hneď, máte vždy so zákazníkom dohodnutý <u>ďalší krok</u> - čo, kto a kedy má urobiť ďalej? | <input type="checkbox"/> |

Počet odpovedí ÁNO (počet bodov):

Vyhodnotenie:

- 10-9 bodov:** Gratulujem! Najdôležitejšie základy efektívneho predaja máte perfektne zvládnuté. Pracujte na sebe ďalej, pretože čo viete dnes - zatiaľ už nestačí. Môžete začať napríklad tak, že to čo viete, naučíte vašich menej skúsených kolegov. Študujte literatúru, zúčastnite sa kurzov o predaji (napr. [Pokročilé techniky predaja](#)) a využite váš potenciál ešte viac!
- 8-6 bodov:** V predajných zručnostiach máte určité rezervy. Je možné, že napriek vašej snahe nemáte také výsledky, aké by ste si predstavovali. K otázkam, na ktoré ste odpovedali NIE, si nájdite správne odpovede. Napríklad na mojom blogu www.akopredavat.sk. Alebo sa poraďte so skúsenejšími kolegami, alebo si prečítajte nejakú dobrú knihu o predaji. Ak tieto oblasti „vyladíte“, výsledky na seba nenechajú dlho čakať!
- 5-0 bodov:** Vo vašich predajných zručnostiach máte výrazné medzery. Je možné, že aj keď robíte dostatok aktivít, vaše výsledky sú mizivé. Je to škoda, lebo zbytočne plytváte obchodnými príležitosťami a skôr či neskôr vás to bude demotivovať. Zúčastnite sa nejakého profesionálneho tréningu predaja a popracujte na základoch. Uvidíte, že potom aj s menším úsilím dosiahnete výrazne lepšie výsledky. Držím palce!

Upozornenie: otázky v tomto teste nepokrývajú celú problematiku výkonnosti predajca!

Výsledky predajcu závisia aj od mnohých iných vecí, ako od odpovedí na uvedené otázky (napríklad od vnútornej motivácie, systému práce, komunikačných zručností atď.). Otázky sú zamerané len na tie najzákladnejšie veci, ktoré ak predajca neovláda, nemôže dosahovať dobré a stabilné výsledky. Preto, ak ste v teste dopadli dobre a napriek tomu nemáte v predaji dobré výsledky, príčiny treba hľadať niekde inde...

Poznámka: prosím prepošlite tento test aj vašim kolegom alebo priateľom, ktorí tiež predávajú, aby sa mohli otestovať aj oni. Ďakujem!

