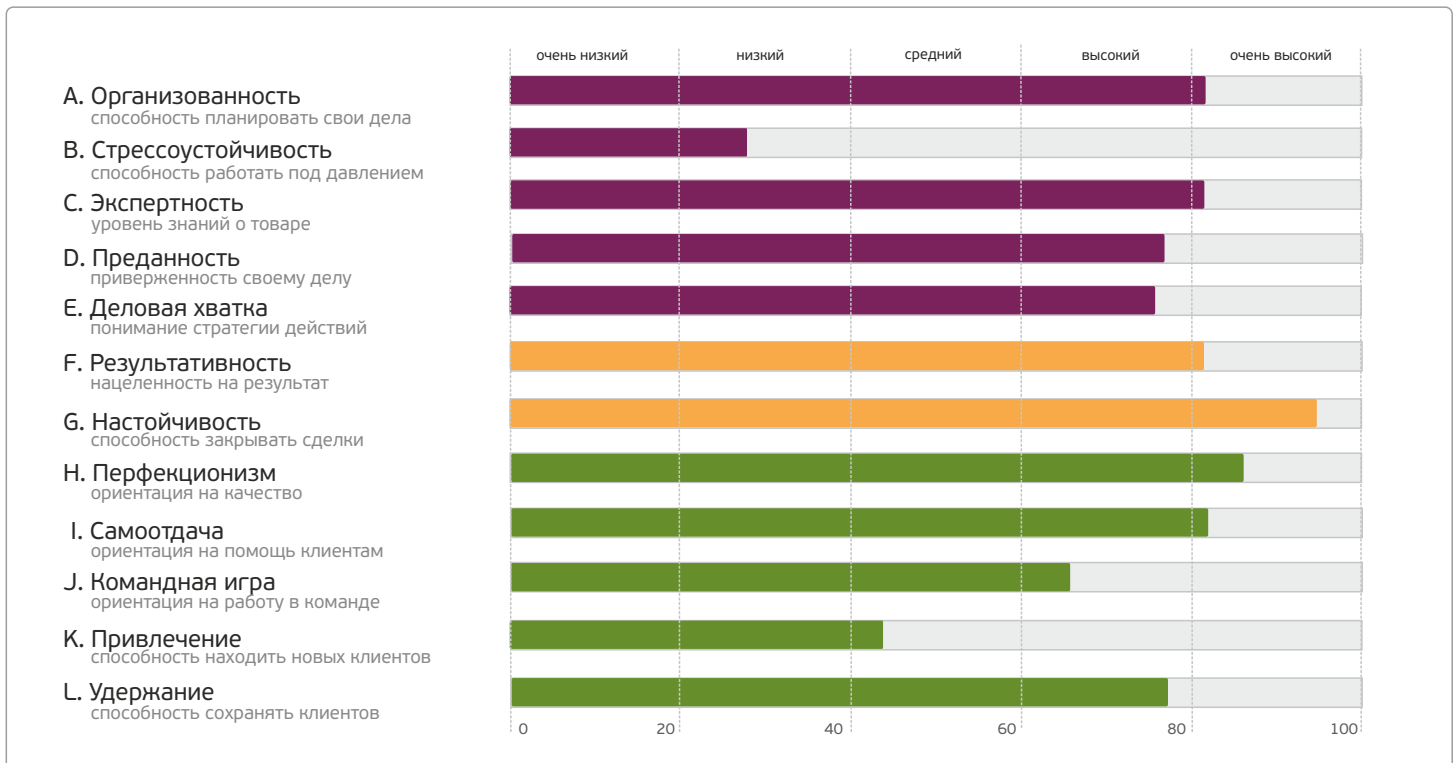


# тест «Сэйлс»

универсальный тест для подбора  
эффективных менеджеров по продажам  
120 вопросов | 25 минут



## Описание точек теста

### A. Организованность

Эта точка показывает способность продавца организовывать свою работу, планировать рабочее время и эффективно распределять усилия. Распыляется ли сотрудник по мелочам или фокусируется на главном.

### B. Стрессоустойчивость

Это показатель того, в какой степени человек способен сохранять эффективность под воздействием стресса. Может ли наш продавец работать в условиях длительного напряжения.

### C. Экспертность

Эта точка показывает то, насколько хорошо человек знает свой продукт и понимает его ценность в глазах покупателей. Легко ли продавец отстаивает преимущества товара и рассказывает о всех его технических нюансах.

### D. Преданность

По этой точке мы можем определить насколько данному человеку нравится работать в продажах и то, разделяет ли он ценности, существующие в этой сфере. Снижают ли неудачи и проблемы его эффективность.

### E. Деловая хватка

Это показатель того, имеет ли продавец деловую хватку и понимание того, какую стратегию продаж эффективнее использовать в том или ином случае. Следит ли наш продавец за трендами на рынке и держит ли в поле зрения конкурентов.

### F. Результативность

Эту точку можно использовать в качестве показателя эффективности работы продавца. Нацелен ли он на получение высоких результатов или в последнее время демонстрирует плохие показатели продаж.

### G. Настойчивость

Точка, которая показывает насколько человек обладает навыками ведения переговоров и способен ли он добиться немедленного заключения сделки. Уверенно ли он называет цену и общается с трудными клиентами.

### H. Перфекционизм

Это показатель того, насколько человек ориентирован на качество в своей работе. Беспочвенно ли он о том, чтобы клиенты были обслужены по высшим стандартам, опирается ли на отзывы и обратную связь для улучшения качества своей работы.

### I. Самоотдача

Эта точка показывает насколько продавец хочет быть полезным клиенту и заботиться о его интересах. Ориентирован ли он на помощь и считает, что должен дать покупателю больше, чем тот от него ожидает.

### J. Командная игра

Этот показатель определяет желание человека работать в команде и то насколько критичным может быть этот продавец в отношении коллег или клиентов. Уважает ли он точку зрения других людей или они наоборот мешают его спокойной работе.

### K. Привлечение

Точка показывает насколько легко продавец справляется с привлечением новых клиентов в компанию и не испытывает ли он стресса от этой деятельности. Легко ли ему вступать в контакт, делать холодные звонки и находить для компании новых интересных покупателей.

### L. Удержание

Показатель того, как продавец поддерживает отношения с текущими клиентами и уделяет ли им достаточно своего времени. Уходят ли его клиенты к конкурентам или остаются навсегда в вашей компании и приносят хорошую прибыль.