

Bản chất của bán hàng là tập hợp các nguyên tắc NHƯNG LOẠI TRỪ các nội dung nào sau đây:
Giải quyết vấn đề
Xây dựng mối quan hệ
Khoa học và nghệ thuật
Khoa tiếp và truyền thông
ANSWER: A

Nhận định nào sau đây ĐÚNG với ý chung:
Bản chất của bán hàng là tập hợp các nguyên tắc, kỹ thuật, và kỹ năng bán hàng
Bản chất của bán hàng là tập hợp các kỹ năng bán hàng
Bản chất của bán hàng là tập hợp các nguyên tắc xây dựng mối quan hệ
Bản chất của bán hàng là tập hợp các thước đo thành công cho người bán hàng
ANSWER: A

Nhận định nào sau đây SAI với ý chung:
Vai trò của bán hàng được xem giống nhau ở các sản phẩm của doanh nghiệp
Bản chất của bán hàng là tập hợp các nguyên tắc, kỹ thuật, và kỹ năng bán hàng
Nhân viên bán hàng là liên kết quan trọng nhất với khách hàng
Bán hàng là bao gồm nhiều tình huống và hoạt động bán hàng khác nhau
ANSWER: A

Theo Nguyên tắc Pareto, 80% doanh thu của một công ty đến từ 20% khách hàng của công ty đó. Điều này có nghĩa là điều quan trọng là phải dành nguồn lực đáng kể để những khách hàng hiện có số lượng lớn, tiềm năng cao và có lợi nhuận cao. Điều này đề cập đến điều gì trong đặc điểm bán hàng
Phát triển, giữ chân và loại bỏ khách hàng
Quản lý thông tin khách hàng
Quản lý quan hệ khách hàng
Tiếp thị sản phẩm
ANSWER: A

Việc bán hàng cần thiết thực hiện các nhiệm vụ nào sau đây:
Tất cả các nội dung
Phát triển khách hàng mới
Giữ chân khách hàng hiện tại
Loại bỏ khách hàng
ANSWER: A

Khách hàng đang tìm kiếm sự thỏa mãn nhu cầu nhiều hơn cái họ muốn. Đặc điểm này liên quan đến đặc điểm bán hàng nào sau đây
Bán giải pháp
Bán giá trị cộng thêm
Quản lý quan hệ khách hàng
Tiếp thị sản phẩm
ANSWER: A

Các hình thức bán hàng, hình thức nào sau đây ĐÚNG :
Người tiếp nhận / Người tạo đơn / Người hỗ trợ bán hàng
Người tiếp nhận / Người giao hàng / Giám sát bán hàng
Người tiếp nhận / Người giao hàng / Người hỗ trợ bán hàng
Người chào hàng / người tiếp nhận / Người hỗ trợ bán hàng
ANSWER: A

Một nhân viên của Công ty được tuyển nhân viên là trình duyệt viên có nhiệm vụ phát triển khách hàng và cung cấp sản phẩm mới phù hợp với các bệnh viện tuyến đầu.
Nhân viên này thuộc hình thức bán hàng dạng nào?:
Người chào hàng quảng cáo
Người tiếp nhận đơn hàng tại chỗ
Người bán hàng tại địa chỉ khách hàng
Đội ngũ bán hàng cho tổ chức

ANSWER: A

Thị trường tiêu dùng là thị trường mà đặc điểm phân biệt là khách hàng là mua các sản phẩm và dịch vụ cho mục đích sử dụng của chính họ hoặc gia đình của họ. Theo em, nhận định ngành hàng nào được xem là ĐÚNG trong thị trường tiêu dùng FMCG

Thị trường cho nhà cung cấp

Thị trường nhà sản xuất

Thị trường kinh doanh dịch vụ

Giai đoạn nào được xem là bão hòa và doanh thu bị chậm lại và người mua bị thu hút bởi sản phẩm mới. Theo em là giai đoạn nào ĐÚNG với ý trên.

Tăng trưởng đều

Giới thiệu

Phát triển

Suy giảm

ANSWER: A

Theo em bước nào sau đây KHÔNG ĐƯỢC đề cập trong quá trình lập kế hoạch bán hàng

A. Kiểm định lại quá trình lập kế hoạch

B. Thiết lập các mục tiêu

C. Xác định các hoạt động cần thiết

D. Thực hiện

ANSWER: A

Kế hoạch marketing được thể hiện qua 3 cấp độ. Theo em cấp độ nào đề cập sau đây là SAI:

A. Kế hoạch ngắn hạn

B. Mục tiêu

C. Chiến lược

D. Chiến thuật

ANSWER: A

Như một điều kiện tiên quyết để xác định các kế hoạch tiếp thị, cần xem xét cẩn thận được đưa ra để xác định (hoặc xác định lại)

A. Sứ mệnh

B. Mục tiêu

C. Chiến thuật

D. Kế hoạch

ANSWER: A

Trong việc phân tích các yếu tố bên ngoài (PEST). Theo em, yếu tố nào sau đây là SAI:

A. Con người

B. Chính trị

C. Kinh tế

D. Xã hội

ANSWER: A

Theo em, dữ liệu nào sau đây KHÔNG PHÙ HỢP với quá trình phân tích marketing phục vụ cho mục đích lập kế hoạch bán hàng:

A. Phân tích ngân sách doanh nghiệp

B. Phân tích thị trường

C. Phân tích các yếu tố bên ngoài

D. Phân tích các yếu tố bên trong

ANSWER: A

Việc lập kế hoạch marketing, chức năng của bán hàng đóng góp trong quá trình lập kế hoạch là cung cấp thông tin nào sau đây được xem là SAI:

A. Triển khai chiến lược marketing

B. Phân tích tình hình thị trường hiện tại

C. Xác định tiềm năng bán hàng/ dự báo bán hàng

D. Tạo và lựa chọn chiến lược

ANSWER: A

Phân tích tình hình thị trường hiện tại, doanh nghiệp tập trung các dữ liệu hiện tại bao gồm các dữ liệu NHƯNG LOẠI TRỪ dữ liệu nào sau đây:

- A. Đo lường khách hàng
- B. Nhận biết xu hướng người dùng
- C. Nhận biết nhu cầu khách hàng
- D. Dữ liệu đối thủ cạnh tranh

ANSWER: A

Quá trình ra quyết định của khách hàng cá nhân bao gồm nhưng LOẠI TRỪ bước nào sau đây:

- A. Lựa chọn sản phẩm giá rẻ nhất
- B. Xác định nhu cầu / Nhận thức vấn đề
- C. Đánh giá giải pháp thay thế (sản phẩm)
- D. Lựa chọn giải pháp phù hợp (sản phẩm)

ANSWER: A

Xác định phân phối cần nghiên cứu yếu tố nào sau đây để đưa ra chiến lược:

- A. Tất cả các nội dung
- B. Lựa chọn kênh phân phối
- C. Xác định mức độ phục vụ khách hàng
- D. Các điều khoản và điều kiện phân phối

ANSWER: A

Giá sử mục tiêu của chiến lược tiếp thị là quá trình xây dựng sản phẩm vào thị trường, tương ứng nên thiết lập mục tiêu bán hàng là:

- A. Xây dựng doanh số và phân phối
- B. Cung cấp mức độ dịch vụ cao và duy trì phân phối
- C. Nhằm mục tiêu tài khoản sinh lời và giảm chi phí dịch vụ
- D. Giảm hàng tồn và duy trì mức độ dịch vụ đa dạng

ANSWER: A

Nhận định sau đây là ĐÚNG hay SAI. Bản chất các mối quan hệ doanh nghiệp với doanh nghiệp ở nhiều thị trường tiêu thị là khác nhau và có mối quan hệ tương tác với nhiều nhà cung cấp khác nhau.

- A. Đúng
- B. Sai

ANSWER: A

Xác định các vai trò trong trung tâm mua hàng là điều kiện tiên quyết để nhằm mục tiêu các giao tiếp thuyết phục. Đây là nội dung liên quan đến nhận biết

- A. Người mua
- B. Nơi mua
- C. Khi nào mua
- D. Hàng hóa mua

ANSWER: A

Đánh giá sản phẩm thay thế nên theo một quá trình các bước nào sau đây

- A. Tiêu chí đánh giá/ Niềm tin/ Thái độ/ Ý định
- B. Tiêu chí đánh giá/ Thái độ / Niềm tin / Ý định
- C. Tiêu chí kinh tế / Tiêu chí xã hội / Tiêu chí cá nhân

- D. Tiêu chí đánh giá / Ý định / Niềm tin / Thái độ

ANSWER: A

Có một số yếu tố ảnh hưởng đến quá trình ra quyết định của người tiêu dùng và quá trình ra quyết định

của nó

A. Tất cả các câu trên

B. Tình hình mua

C. Ảnh hưởng cá nhân

D. Ảnh hưởng xã hội

ANSWER: A

Điều gì xảy ra khi người tiêu dùng có một số kinh nghiệm với sản phẩm được đề cập và có thể có xu

hướng trung thành với thương hiệu đã mua trước đó. Tuy nhiên, một lượng tìm kiếm thông tin nhất

định và đánh giá một vài lựa chọn thay thế xảy ra như một sự kiểm tra sơ bộ để đảm bảo rằng quyết

định đúng đang được thực hiện.

A. Giải quyết vấn đề hạn chế

B. Giải quyết vấn đề sâu rộng

C. Phản hồi theo cách tự động