



نمونه سوالات

آزمون فروش سازمانی (B2B)

Outside sales (B2B) test

Sample Questions

🕒 سطح آزمون: متوسط

آزمون فروش سازمانی (B2B)

B2B outside sales Test

این آزمون مهارت و توانایی شما در فروش سازمانی و نحوه عملکرد در موقعیت‌های خاص و شرایط گوناگون فروش را ارزیابی می‌کند.

لطفا پیش از شروع آزمون به نکات زیر با دقت، توجه کنید:

- این آزمون از 12 سوال تخصصی تشکیل شده است و نمره منفی ندارد.
- زمان آزمون 15 دقیقه می‌باشد و قابل تمدید نیست.
- این آزمون به زبان فارسی طراحی شده است.
- در بعضی از سوالات شاید همه گزینه‌ها صحیح باشند ولی شما باید گزینه‌ای که از بقیه موارد، جامع‌تر و دقیق‌تر می‌باشد را انتخاب کنید.

1- یک تولید کننده به دنبال تامین کننده جدیدی برای کابل های مونتاژ می باشد. آنها با شرکت تولیدی سیم شما تماس گرفتند . شما در حال ملاقات با معاون زنجیره تامین آنها هستید و او کسی است که تصمیم نهایی را در مورد تامین کننده جدید می گیرد.

هنگام آماده شدن برای اولین جلسه با او مهمترین کاری که انجام می دهید، چیست؟

- ایجاد پاورپوینت برای اثبات اعتبار شرکت
- برای کسب اطلاعات بیشتر در مورد او ، لینکدین اش را بررسی کنید.
- هدف از برگزاری جلسه را تعیین کنید
- تحقیق برای به دست آوردن اطلاعات بیشتر در مورد آن ها در وب سایتشان

2- شما دومین جلسه خود را با معاون زنجیره تامینی که قصد خرید از شما را دارد برنامه ریزی کرده اید. این معاون تصمیم گیرنده اصلی است و در این جلسه تعدادی از کابل های تولیدی شان را نشان می دهد. وقتی وارد دفتر او می شوید، معاون از شما می خواهد که با مدیر کارخانه آن ها ادامه بحث را پیش ببرید و خود معاون در حال صحبت با یک مشتری ناراضی است.

جلسه با مدیر کارخانه را چگونه جلو می برید؟

- از مدیر کارخانه بپرسید که نظرش در مورد کابل ها چیست و چه زمانی برای سفارش آماده می شود.
- درخواست بازدید مجدد با معاون و مدیر کارخانه پس از تماس معاون می کنید
- بخواهید با کارگران خط مونتاژ صحبت کنید تا ببینید نظر آنها در مورد نمونه های شما چیست.
- جلسه فروش خود را دوباره برنامه ریزی می کنید.

3- شما با هماهنگی معاون زنجیره تامین یک کارخانه، به دیدار مدیر آن شرکت می روید تا درباره همکاری های آینده با او صحبت کنید. طی جلسه با مدیر کارخانه، او به شما می گوید: "من درک نمی کنم که چرا معاون زنجیره تامین دنبال تامین کننده جدید می گردد، من از تامین کننده الان، خیلی راضی هستم".

با فرض اینکه می دانید معاون زنجیره تامین تصمیم گیرنده است، چگونه به این حرف پاسخ می دهید؟

- "واقعاً؟! معاون اصلاً به من اطلاع ندادند که شما در جریان نیستید".
- از مدیر کارخانه بپرسید که به تامین کننده الان چقدر می پردازد، قیمت کمتری به او پیشنهاد دهید و معامله جدیدی را همان جا جوش دهید.
- بفهمید که تامین کننده فعلی آنها کیست و به مدیر کارخانه ثابت کنید که شرایط شما بهتر است.
- "من هیچ ایده ای نداشتم. ایرادی ندارد بپرسم که تامین کننده فعلی چه ویژگی دارد که شما آن ها را دوست دارید؟"