1. KONTROLNA NALOGA IZ POSLOVANJA PODJETJA (PRODAJA)

**DOPOLNITE MANJKAJOČE BESEDILO!**

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ kot poslovna funkcija ima pomembno funkcijo v podjetju. Naloga vsakega prodajnega referenta je dobro poznati prodajne procese in postopke in speljati prodajni posel od začetka do konca na pravi način. Bistveno je, da je prodajni posel sklenjen v zadovoljstvo porabnika, s sklenjeno \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (najemno pogodbo / prodajno pogodbo).

Vsak pravilen odgovor je vreden 0,5 točke.

*1 točka*

1. Kaj je pomembno za uspešno prodajo?

**IZBERITE ENEGA ALI VEČ ODGOVOROV**

* 1. znati knjižiti poslovne dogodke v glavno knjigo;
	2. **navdušenost (entuziazem) prodajnega osebja;**
	3. imeti manekensko postavo;
	4. **poznavanje izdelka;**
	5. **poznavanje kupca;**
	6. **samozavest prodajnega osebja.**

Vsak pravilen odgovore je vreden 0,25 točke.

*1 točka*

1. Kaj mora storiti trgovski potnik pri prvem srečanju s kupcem (stranko)?

Izberite pravilne kombinacije pojmov in opisov tako, da pred številko pojma vstavite ustrezno črko opisa. Vsak pravilen odgovor je vreden 0,25 točke.

*Skupaj: 1 točka*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| VSTAVITE ČRKO | ŠTEVILKA | POJEM | ČRKA | OPISI |
| B | 1 | Povemo, kaj je namen našega obiska. | A | Kar moramo storiti najprej, pri prvem srečanju s kupcem kot trgovski potnik. |
| A | 2 | Pozdraviti in ponuditi roko. Sogovorniku izročimo vizitko. | B | Kar je naslednji korak, ko smo pozdravili in ponudili roko stranki … |
| D | 3 | Prepričamo se, ali govorimo s pravo osebo, ali bi morali biti zraven še kdo. | C | Kar sledi v nadaljevanju, ko smo povedali namen našega obiska. |
| C | 4 | Na kratko se predstavimo in povemo, iz katerega podjetja prihajamo. | D | Stvar o kateri se moramo prepričati v nadaljevanju, če gre za prvo srečanje s kupcem. |

Kar moramo storiti najprej, pri prvem srečanju s kupcem kot trgovski potnik (A). Pozdraviti in ponuditi roko. Sogovorniku izročimo vizitko (2).

Kar je naslednji korak, ko smo pozdravili in ponudili roko stranki … (B). Povemo, kaj je namen našega obiska (1).

Kar sledi v nadaljevanju, ko smo povedali namen našega obiska (C). Na kratko se predstavimo in povemo, iz katerega podjetja prihajamo (4).

Stvar o kateri se moramo prepričati v nadaljevanju, če gre za prvo srečanje s kupcem (D). Prepričamo se, ali govorimo s pravo osebo, ali bi morali biti zraven še kdo (3).

Povemo, kaj je namen našega obiska (1).

**NA KRATKO ODGOVORITE NA VPAŠANJE!**

1. Kaj se velikokrat uporablja pri osebni prodaji, kar je povezano s pogajanji? Pogajalske veščine
2. Prodajalec v zunanji trgovini le redko potrdi naročilo z dopisom, v notranji trgovini pa je to nuja.

**IZBERITE EN ODGOVOR!**

Drži

**Ne drži**

1. S čim se prične poslovni proces vsakega podjetja?

**IZBERITE EN ODGOVOR!**

* 1. s skladiščenjem,
	2. s prodajo,
	3. **z nabavo.**