Негосударственное образовательное частное учреждение

Профессиональная образовательная организация

«Колледж предпринимательства и социального управления»

*КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА*

По дисциплине: «**Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами.»**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Выполнил:**  Студент (-ка) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  (группа)  Специальность \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  (Ф.И.О.) |
|  | **Преподаватель**:  Сорокина Екатерина Андреевна |

Екатеринбург, 202\_

**Контрольная работа по предмету «Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами»**

**Цель контрольной работы :**

* Проверка теоретических знаний по различным аспектам продаж, таким как взаимодействие с клиентами, формирование коммерческого предложения, планирование и проведение презентации продукции и другие;
* Оценка сформированности компетенций, связанных с исследованием рынка, организацией продаж и продвижением продукта;
* Рассмотрение и закрепление основных теоретических вопросов и понятий по разным темам, связанным с технологиями продаж, например по организации процесса купли-продажи, проведению деловых переговоров, сбору, анализу и систематизации данных по объёмам продаж.

**Задание на тему «Мотив удовольствия»**

Многие люди делают покупки по одной причине – потому, что это интересно! Так приобретают билеты в театр, на спортивные соревнования. Миллионы рублей граждане тратят ежедневно на то, чтобы поиграть на открытом воздухе, на спортивный инвентарь, на развлечения и на спорт только потому, что это интересно. Нелегкая проблема состоит в том, чтобы не только распознать потребность клиента, но также скомпоновать его многогранные потребности при продаже. Обнаружить и определить потребности покупателя может быть сложной задачей, тут требуется профессионализм продавца. Ниже представлены примеры торговых ситуаций. (все делать)

**Предположите от 3 до 5 возможных мотивов совершения покупки**

1. Автомобиля

2. Кольца с бриллиантом

3. Услуги по страхованию жизни

Разработайте аргументированную речь для продавца, стимулирующую совершить покупку при каждом из предложенных вами мотивов. Сделайте акцент и поясните, чем будут отличаться реплики продавца при работе с клиентами, у которых различные мотивы совершения одной и той же покупки.

**Работу оформить в текстовом редакторе ворд. У работы должен быть титульный лист, она должна быть распечатана и оформлена в папку скоросшиватель.**