Besoin d’approbation - Quiz

Vrai ou faux : Lorsqu'un vendeur veut prendre du temps pour réfléchir avant de prendre une décision d'achat personnel, il a tendance à accepter les retards dans le processus décisionnel de ses prospects ? \*

1 point

* Vrai
* Faux

Corriger ses habitudes d'achat limitatives peut aider un vendeur à augmenter son efficacité en ventes par quel pourcentage ? \*

1 point

* 10 %
* 25 %
* 50 %
* 60 %

Des habitudes d'achat qui ne supportent pas la vente engendrent tous les comportements suivants, sauf un. Lequel ? \*

1 point

* Ne pas prendre une décision immédiate, une fois que vous avez trouvé l'objet.
* Comparer les articles et leur prix.
* Effectuer des recherches pendant de longues périodes de temps, en plus de demander l'opinion de plusieurs personnes.
* Acheter l'objet, même si le prix dépasse le budget.

Vrai ou faux : Magasiner par rapport au prix n'a aucun impact sur les performances de vente des représentants ? \*

1 point

* Vrai
* Faux

Parmi les marques suivantes, toutes offrent une valeur perçue qui permet à l'entreprise de vendre ses produits plus chers, sauf une. Laquelle ? \*

1 point

* Lexus
* Apple
* Walmart
* Starbucks

Si vous avez des habitudes d'achat qui supportent la vente, typiquement, que ferez-vous ? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent. \*

1 point

* Effectuer des recherches approfondies sur le produit et son prix.
* Aller dans un magasin et acheter l'article si vous le trouvez (même si c'est le premier magasin dans lequel vous allez).
* Toutes les réponses.
* Déterminer combien vous êtes prêt à dépenser pour un produit.

Je m'engage à changer mes habitudes d'achats personnels pour les 90 prochains jours et ce, pour voir si mon comportement aura un impact dans mes ventes ? \*

1 point

* Oui
* Non