



## Test de cunostinte tehnice de vanzare pentru KA

**Aceste test dureaza, in mod normal, 50 minute. Nu exista raspunsuri corecte sau gresite, ci raspunsuri mai bune sau mai neinspirate. De obicei o actiune are efectul cel mai mare asupra vanzarilor. Succes!**

1. In timpul unei discutii pe care o ai cu un buyer, acesta iti spune: " Nu vreau sa te listez, pentru ca ai preturi mai mari decat concurenta ta. Daca vrei sa te listez, trebuie sa imi dai un pret care sa fie mai mic decat al produsului similar pe care il am acum in stoc, sau sa-mi compensezi pierderea de profit." Ce faci? Care e propunerea pe care o faci buyer-ului?

---

---

---

---

---

---

---

---

2. Ai un numar de merchandiseri care lucreaza la clientii tai. Principala ta strategie in aceasta perioada e marirea numarului spatiului la raft. Pe de alta parte, ai un target de vanzare de realizat, pe baza caruia iti iei bonusul lunar. Singurul instrument pe care il ai e modul de realizare a comisionului merchandiserilor tai. Ce sistem de comisionare propui pentru ca sa-ti indeplinesti ambele obiective si de ce va functiona (da exemple)?

---

---

---

---

---

---

---

---

3. Ai o intelegere cu clientul tau ca sa administrezi un buget de 1.5% din vanzarile tale pentru ca sa imbunatatesti prezenta la raft pentru produsele tale. Produsele tale fac aproximativ 35% din vanzarile raionului respectiva, iar intreaga afacerea raionului este de 140,000 euro lunar. Cum folosesti acesti bani pentru ca sa ai rezultate cat mai bune printr-o mai buna prezenta la raft?

---

---

---

---

---

---

---

---

4. Bugetul tau de marketing cu un client e autogenerant, de 4% din vanzarea ta lunara, pe fiecare categorie in parte. Ai 4 produse noi, din doua categorii diferite, una care are varf de vanzari inainte de Pasi, alta care se vinde foarte bine in perioada de vara, mai precis august – septembrie. Aceste categorii trebuie lansate cu succes la clientul tau. Fa un plan pe 3 luni, incepand cu aprilie, pana in iunie inclusiv, pentru ca sa le lansezi cu succes. Unde pui banii si de ce?

---

---

---

---

---

---

---

---

5. Ai facut o analiza de vanzari pentru o categorie in care ai un portofoliu de 100 de articole. Primele 3 articole fac 84% din vanzari. Din cei 60 de clienti care au cumparat din aceasta categorie, primii 5 au facut 70% din vanzari. Spune care trebuie sa fie primele tale 3 actiuni / planuri, (pe care sa le propui buyer-ului) si de ce.

---

---

---

---

---

---

---

---

- 
- 
- 
6. In perioada de varf de vanzari, toata lumea lucreaza ore suplimentare. La 8 seara, primesti un telefon de la soferul tau de livrari care se plange ca sta pe rampa, si nimeni nu vrea sa il descarce. Suni, la randul tau, la clientul respectiv iar acesta motiveaza ca nu poate sa primeasca marfa, pentru ca lipseste un aviz de calitate. Acest aviz de calitate trebuia sa fie luat de la firma de catre sofer, dar acesta nu a facut-o. Il suni inapoi pe sofer si ii spui sa treaca pe la tine sa vorbiti atunci cand se intoarce la depozit. Reactia acestuia e extrema, injura si ameninta ca isi da demisia. Spune ce faci / care e la randul tau reactia ta, si de ce.
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 

7. Ai un client cu care ai un contract care stipuleaza si realizarea anumitor cote (targete) de achizitii. Datorita nerealizarii targetului in ultimele 2 luni, acesta pretinde ca pierde bani – aproximativ 10,000 euro / luna, datorita costurilor lui fixe legate de operatii si salarii. Targetul a fost setat la inceputul anului, iar de atunci au avut loc 2 scumpiri. La fiecare scumpire clientii a vandut cantitati mari, inasa pe pretul vechi. Clientul iti impartaseste situatia lui financiara, si ameninta ca rupe contractul cu tine. Care sunt actiunile / propunerile tale, si de ce.
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 

8. Buyerul tau iti spune ca, din cauza limitarilor de spatiu, are de ales intre oferta ta si cea a unui concurent de-al tau. Concurentul tau, producatorul A, e lider de piata in cote valorice, are produse de o calitate foarte buna, logistica foarte buna si ofera un credit de 30 de zile si un set de bonusuri de realizare a targetelor de pana la 6%; inasa stocul trebuie sa fie platit integral de client. Tu reprezinti producatorul B, esti recent intrat pe piata, ai o calitate inca inconstanta, pret mic (cel mai mic de pe piata) si poti da un stoc tampon echivalent cu vanzarea medie pe 10 zile intr-un termen de plata la 60 de zile. Prin negociere, ai obtinut de la patronii tai un buget de marketing de 4.5% si o prima de listare de 10,000 Euro. Anul trecut clientul tau a vandut in raionul de care e responsabil produse in valoare de 100,000 Euro, ai anul acesta vrea sa dubleze cifra de afaceri. Care e propunerea ta, pentru ca sa fie acceptata (vrem sa vedem motivatii si calculatii).
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 

9. In echipa ta ai un merchandiser exceptional de bun, care vinde aproape orice oricui. Cu toate astea, e extrem de indisciplinat, nu respecta orarul de lucru, iti stica sedintele pe care le ai cu echipa, si uneori e obraznic cu tine. Ce masuri iei in aceasta situatie, si de ce.
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 

10. Vinzi deodorante cu 100,000 lei / cutie, cu un margin de 16%. Vinzi, in medie, 40 bucati / saptamana. Stocul tau curent (bucati care la tii pe raft si in depozit) are valoare (medie) de 8,000,000 lei. De cate ori rotesti stocul intr-un an? De cate ori iti valorifici stocul intr-un an?

- Ce valoare de stoc (in zile-stoc) are stocul tau curent (cate zile ma tine stocul meu curent)?
- Dar in saptamani?