

Akademia Menedżera Sprzedaży

Pytania na egzamin końcowy – cz. I

1. Dlaczego warto przygotować prezentację?
2. Co wspiera efektywne wystąpienie?
3. Podaj pięć zasad dobrego wystąpienia.
4. Omów model rozmowy coachingowej OSKAR
5. Omów i podaj przykładowe pytania z pierwszego etapu rozmowy coachingowej OSKAR.
6. Omów i podaj przykładowe pytania z drugiego etapu rozmowy coachingowej OSKAR.
7. Wymień fazy negocjacji i najważniejsze elementy każdej fazy.
8. Negocjacje partnerskie a pozycyjne – opisz krótko obie strategie
9. Wymień i krótko opis sposoby osiągnięcia celów strategicznych i operacyjnych.
10. Wymień i krótko opisz Piramidę Masłowa.
11. Opisz styl kierowania instruujący.
12. Opisz styl kierowania delegujący.