

ВОПРОС 1. Для каких типов клиентов оптимальными являются эмоциональные аргументы?

- 1** Красный тип
- 2** Желтый тип
- 3** Зеленый тип
- 4** Синий тип
- 5** Для всех типов



ВОПРОС 2. Для каких типов клиентов оптимальными являются рациональные аргументы?



- 1 Красный тип
- 2 Желтый тип
- 3 Зеленый тип
- 4 Синий тип
- 5 Для всех типов

ВОПРОС 3. Как влияет наше настроение на передачу и восприятие информации?



1

Настроение человека никак не влияет на передачу и восприятие информации

2

Хорошее настроение помогает нам проще воспринимать негатив от других людей, а в плохом настроении мы можем даже позитивную или нейтральную информацию воспринимать как неприятную

3

На восприятие информации влияет только плохое настроение

4

На восприятие информации влияет только хорошее настроение

5

У каждого человека свои особенности восприятия информации, единого мнения о влиянии настроения на восприятие информации нет

ВОПРОС 4. Какие типы клиентов в плохом настроении относятся к «агрессорам»?



1

Красный тип

2

Желтый тип

3

Зеленый тип

4

Синий тип

ВОПРОС 5. Какие типы клиентов в плохом настроении относятся к «нытикам»?

1

Красный тип

2

Желтый тип

3

Зеленый тип

4

Синий тип

ВОПРОС 6. На фразу синего типа клиента: «Дорогой препарат покупают или совсем глупые люди, или те, кто совсем не умеют считать!» в отношении Ксимелина какие аргументы сотрудника аптеки будут оптимальными?



- 1** При чуть бОльшей стоимости Ксимелина (разница около 50 руб) спрей Ксимелина охватывает в 2 раза больше рецепторов (по сравнению с другими спреями)
- 2** Ксимелин позволяет снять заложенность носа уже через 2 минуты
- 3** За счет эффективной системы распыления спреев Ксимелина охватывается до 100% рецепторов слизистой носа (что в 2 раза больше, чем у других спреев)
- 4** Спрей Ксимелина – это облегчение дыхания без сухости и жжения, так как нет консерванта бензалкония хлорид*

* При применении согласно инструкции

ВОПРОС 7. Для какого клиента лучше всего подойдет аргумент «Ксимелин в красной упаковке и снимет неприятные симптомы, и поднимет настроение!» (выберите все корректные варианты)

1

Для красного типа клиента

2

Для желтого типа клиента

3

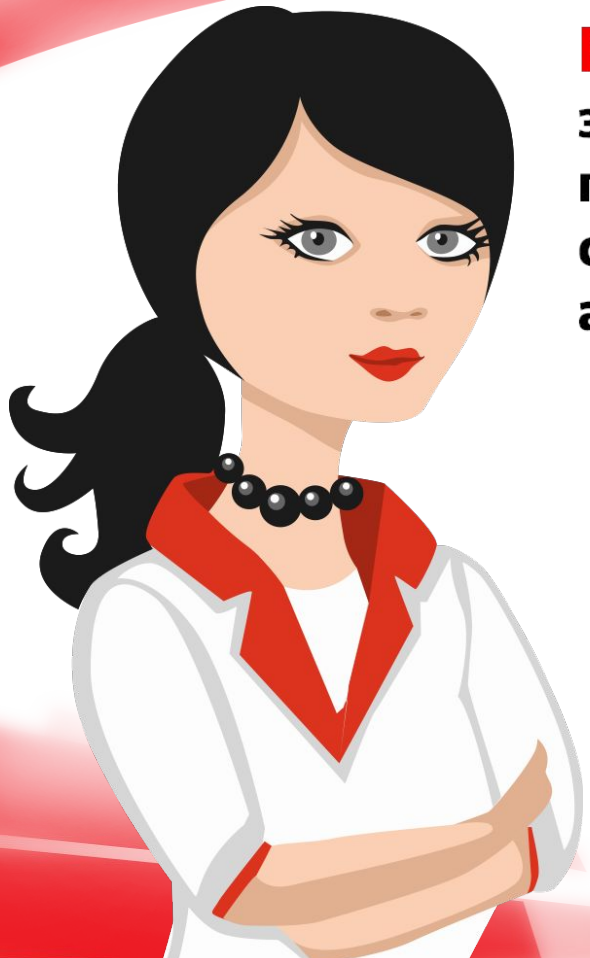
Для зеленого типа клиента

4

Для синего типа клиента

5


Все ответы верные




ВОПРОС 8. При упоминании жалоб, связанных с заложенностью носа, таких как «мне так плохо, помогите, пожалуйста, я совсем не могу спать, не могу сосредоточиться из-за заложенного носа, нет аппетита» необходимо применить:

- 1 Технику работы с «нытиками» - для зеленого типа
- 2 Технику работы с «нытиками» - для синего типа
- 3 Технику работы с «агрессорами» - для желтого типа
- 4 Технику работы с «агрессорами» - для красного типа

ВОПРОС 9. Форма выпуска Кальций-Дз Никомед:

- 
- 1 Капсулы
 - 2 Таблетки, требующие запивания водой
 - 3 Порошок
 - 4 Растворимые таблетки
 - 5 Жевательные таблетки, не требующие запивания водой

ВОПРОС 10. Отличительные особенности Кальций-Дз Никомед (отметьте все возможные варианты):


- 
- 1** Оптимальные дозировки кальция и витамина Дз (соответствует клиническим рекомендациям Российской ассоциации по остеопорозу) – научно обосновано и рекомендовано
 - 2** Не содержит лактозы – нет риска побочных эффектов
 - 3** Имеет широкую линейку на любой вкус (лимон, мята, апельсин, арбуз-клубника) – соответствует любым предпочтениям
 - 4** Курсовые упаковки (120 и 60 таблеток) – по 2 таблетки в день и не менее месяца, как в инструкции – как раз на курс
 - 5** Жевательная форма таблеток – удобно принимать

ВОПРОС 11. Особенности состава Кальций-Дз Никомед:

- 1** Оптимальные дозировки кальция и витамина Дз
- 2** Не содержит лактозы
- 3** Содержит большое количество витаминов
- 4** Содержит только кальций



ВОПРОС 12. Фасовки Кальций-Дз Никомед:

- 
- 1** 20, 30, 50, 100 таблеток
 - 2** 100 и 120 таблеток
 - 3** 30 таблеток
 - 4** Курсовые упаковки (120 и 60 таблеток) – по 2 таблетки в день и не менее месяца, как в инструкции – как раз на курс



ВОПРОС 13. Какие аргументы Вы используете в ответ на фразу клиента синего типа в отношении Кардиомагнил: «Ваш возраст говорит о том, что у вас совсем нет опыта в этом вопросе, поэтому дайте мне лучше почитать инструкцию к препарату. Чем он вообще отличается от других препаратов?»

Takeda

1

Производитель, которому вы можете доверить заботу о самом главном – своем сердце

2

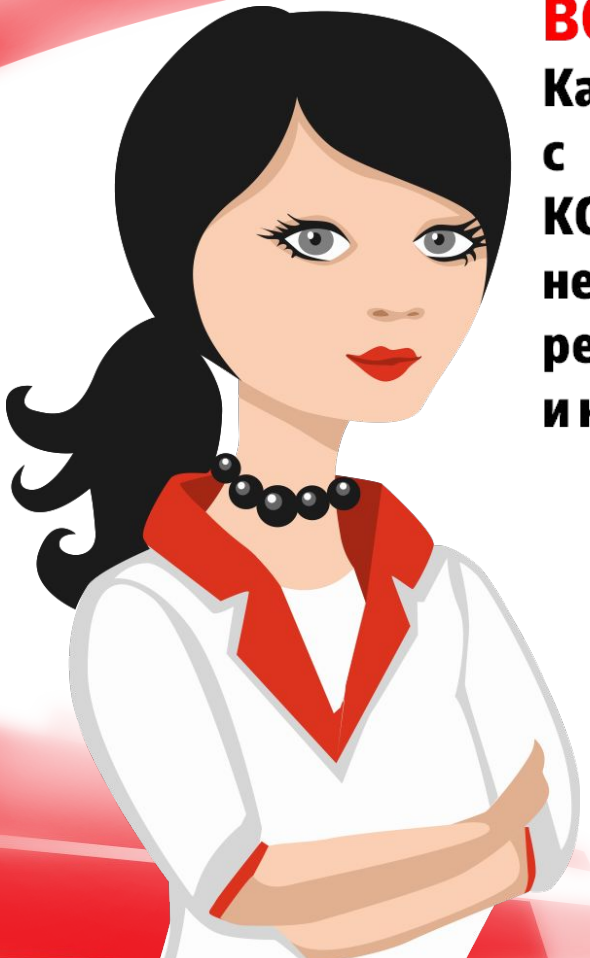
Благодаря своей форме Кардиомагнил в 3 раза реже вызывает побочные эффекты со стороны ЖКТ, чем другие формы кардио-аспиринов

3

Проверенный временем препарат, которому можно доверять

4

Кардиомагнил растворяется в желудке, благодаря этому он усваивается в 3 раза лучше других форм



ВОПРОС 14. Приведите аргументы по Кардиомагнил на высказывание в соответствии с типологией желтого клиента: «Это просто КОШМАР какой-то!!! Откуда такие необоснованно высокие цены??!! Вы что, решили, что здесь только олигархи проживают, и нормальных людей нет совсем!!!»

- 1** Самый популярный у пациентов аспирин для сердца в России
- 2** Кардиомагнил предлагает дозировку 75мг, показавшую снижение сердечных катастроф более чем на треть (34%)
- 3** Кардиомагнил это лечение проверенным препаратом меньше чем за 2,5 рубля в день (стоимость пачки 75мг №100/ 100 дней)