



## 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»?

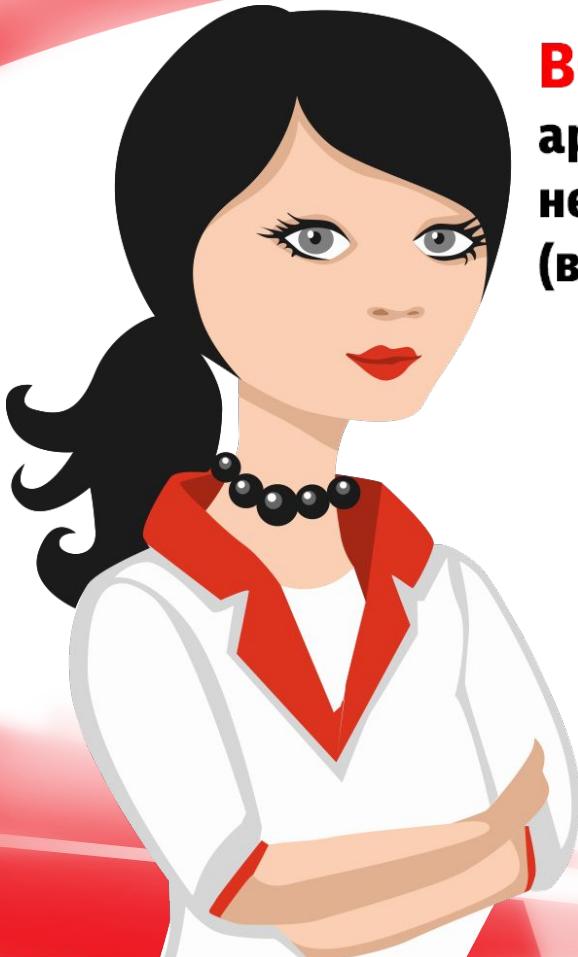
- 1 Красный тип
- 2 Желтый тип
- 3 Зеленый тип
- 4 Синий тип



## **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?

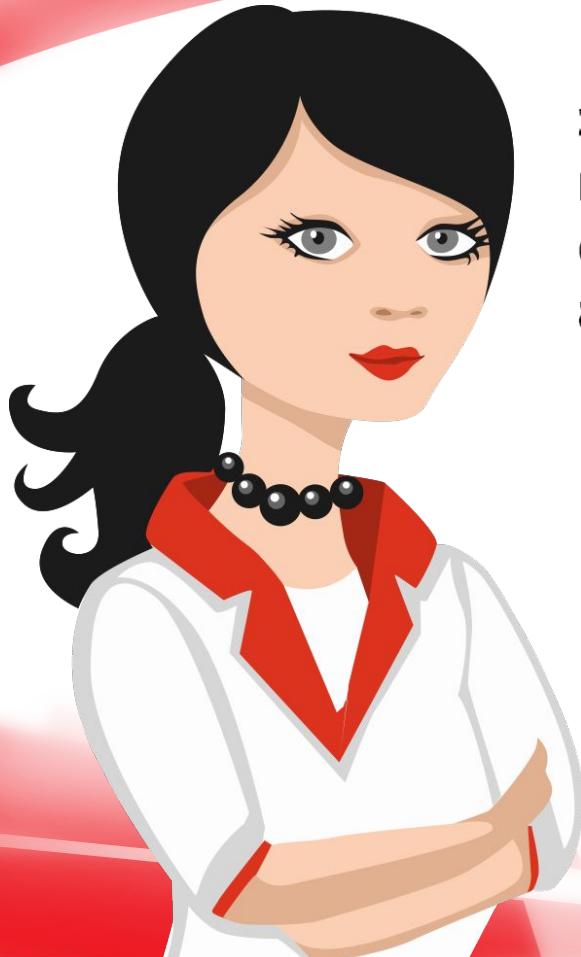
- 1** При чуть большей стоимости Ксимелина (разница около 50 руб) спрей Ксимелина охватывает в 2 раза больше рецепторов (по сравнению с другими спреями)
- 2** Ксимелин позволяет снять заложенность носа уже через 2 минуты
- 3** За счет эффективной системы распыления спреев Ксимелина охватывается до 100% 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 кальций 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 кальций 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?»



- 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 соответствие 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)