

TEST DI VALUTAZIONE

(Comunicazione e Tecnica commerciale)

1- Definizione di comunicazione e comunicazione commerciale.

2 - Il gruppo fondamentale che corrisponde al valore primario d'acquisto definito come COMODITA' viene definita come :

(A) Ogni persona desidera sempre eliminare tutto ciò che rappresenta insicurezza, imbarazzo, miserie, paure, dolori.

(B) Rappresenta il desiderio di affermazione della propria personalità.

(C) Ogni persona detesta gli sforzi inutili: anche questa, quindi, è un'idea: salute intesa come sforzo, desiderio di vivere bene, risparmio di tempo ed energia.

3 - La Teoria dei bisogni di Maslow definizione e rappresentazione grafica.

4 - Quali sono le quattro fasi attraverso cui matura il desiderio d'acquisto del cliente?

- (A)** L'attenzione per il prodotto, il desiderio di soddisfare i propri bisogni, l'azione per vendere il prodotto, l'interesse per constatarne l'utilità.

- (B)** L'attenzione per il prodotto, l'interesse per constatarne l'utilità, il desiderio di soddisfare i propri bisogni, l'azione per possedere il prodotto.

- (C)** L'attenzione per il prodotto, l'interesse per constatarne l'utilità, il desiderio di soddisfare i propri bisogni, l'azione per non possedere il prodotto.