

# **TEST DI VALUTAZIONE FINALE**

( *Comunicazione e Tecnica commerciale* )

**1. Che cosa è la vendita?**

**2. Che cosa è l'I.V.A. ?**

### **3. Quali sono le fasi della presentazione del prodotto ?**

(A) Amplificare i benefici, associare solo costi al prodotto ( durante tutta la trattativa), utilizzare i difetti dei clienti concorrenti (se si vuole), presentare il prezzo con convinzione.

(B) Amplificare i benefici, associare solo benefici al prodotto ( durante tutta la trattativa), utilizzare i difetti dei clienti concorrenti (se si vuole), presentare il prezzo con convinzione.

(C ) Amplificare i benefici, associare solo benefici al prodotto ( durante tutta la trattativa), utilizzare i pregi dei clienti concorrenti (se si vuole), presentare il prezzo con convinzione.

### **4. Descrivere la varie fasi della presentazione del prodotto in modo sintetico .**

**5. Descrivere in modo sintetico le fasi di conclusione e dopo vendita .**