ตอนที่ 1 แบบทดสอบปรนัย จำนวน 20 ข้อ

(20 คะแนน)

คำสั่ง จงเลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดเพียงข้อเดียว

1. การขายตามความหมายของคณะกรรมการสมาคมการตลาดของสหรัฐอเมริกาคือข้อใด

ก. อันการซื้อขายนั้นคือสัญญาซึ่งบุคคลฝ่ายหนึ่งเรียกว่า ผู้ขาย โอนกรรมสิทธิ์แห่งทรัพย์สินให้แก่บุคคลอีกฝ่ายหนึ่งเรียกว่า ผู้ซื้อ และผู้ซื้อตกลงว่าจะใช้ราคาแห่งทรัพย์สินนั้นให้แก่ผู้ขาย

ข. กระบวนการขายทั้งทางตรงหรือทางอ้อม เพื่อชักจูงใจให้ผู้ที่คาดหวังว่าจะเป็นลูกค้าในอนาคตซื้อสินค้าหรือบริการ หรือยินยอมกระทำตามในสิ่งใดสิ่งหนึ่งซึ่งจะทำให้เกิดผลประโยชน์ทางด้านการค้าแก่ผู้ขาย

ค. เอาของแลกเงินตรา โอนกรรมสิทธิ์แห่งทรัพย์สินให้แก่กันโดยตกลงกันว่าผู้รับโอนจะใช้ราคาแห่งทรัพย์สินนั้น

ง. กระบวนการในการชักจูง จูงใจ หรือกระตุ้นให้บุคคลที่คาดหวังว่าจะเป็นลูกค้าเกิดความต้องการในการซื้อสินค้าและบริการที่นำเสนอขาย

2. พจนานุกรม ฉบับราชบัณฑิตยสถานให้ความหมายขายไว้ว่าอย่างไร

ก. อันการซื้อขายนั้นคือสัญญาซึ่งบุคคลฝ่ายหนึ่งเรียกว่า ผู้ขาย โอนกรรมสิทธิ์แห่งทรัพย์สินให้แก่บุคคลอีกฝ่ายหนึ่งเรียกว่า ผู้ซื้อ และผู้ซื้อตกลงว่าจะใช้ราคาแห่งทรัพย์สินนั้นให้แก่ผู้ขาย

ข. กระบวนการขายทั้งทางตรงหรือทางอ้อม เพื่อชักจูงใจให้ผู้ที่คาดหวังว่าจะเป็นลูกค้าในอนาคตซื้อสินค้าหรือบริการ หรือยินยอมกระทำตามในสิ่งใดสิ่งหนึ่งซึ่งจะทำให้เกิดผลประโยชน์ทางด้านการค้าแก่ผู้ขาย

ค. ขาย เอาของแลกเงินตรา โอนกรรมสิทธิ์แห่งทรัพย์สินให้แก่กันโดยตกลงกันว่าผู้รับโอนจะใช้ราคาแห่งทรัพย์สินนั้น มีหลายลักษณะ คือ ชำระเงินในขณะที่ซื้อขายกัน เรียกว่า ขายเงินสด ขายโดยยอมเก็บเงินอันเป็นราคาของในวันหลัง เรียกว่า ขายเชื่อ (เลิก) เอาเงินเขามาโดยยอมตนเข้ารับใช้การงานของเจ้าเงิน เรียกว่า ขายตัวลงเป็นทาส

ง. กระบวนการในการชักจูง จูงใจ หรือกระตุ้นให้บุคคลที่คาดหวังว่าจะเป็นลูกค้าเกิดความต้องการในการซื้อสินค้าและบริการที่นำเสนอขาย

3. มณีหยาดฟ้าขายเสื้อผ้า เทพบุตรขายรองเท้า เหินเวหาขายอาหาร ตรงกับคุณสมบัติของการขายข้อใด

ก. การขายคือการให้ความช่วยเหลือลูกค้า

ข. การขายคือการแก้ปัญหาให้กับลูกค้า

ค. การขายคือการชักจูงใจลูกค้า

ง. การขายมีความหลากหลายและมีความท้าทาย

4. กระจ่างตารายงานยอดขายและข้อติชมเกี่ยวกับสินค้าของลูกค้าให้ผู้จัดการฝ่ายขายทราบ ตรงกับบทบาทและหน้าที่ของการขายข้อใด

ก. การขายคือการให้ความช่วยเหลือลูกค้า

ข. การขายคือการแก้ปัญหาให้กับลูกค้า

ค. การขายคือการชักจูงใจลูกค้า

ง. การขายคือการติดต่อสื่อสาร

5. ระบบ Money System คือข้อใด

ก. ระบบการแลกเปลี่ยนของต่อของ

ข. ระบบการแลกเปลี่ยนเงินต่อของ

ค. ระบบการแลกเปลี่ยนเครดิตต่อของ

ง. ระบบการแลกเปลี่ยนเงินดิจิตอลต่อของ

6. ระบบ Digital Currency System, Crypto Currency System คือข้อใด

ก. ระบบการแลกเปลี่ยนของต่อของ

ข. ระบบการแลกเปลี่ยนเงินต่อของ

ค. ระบบการแลกเปลี่ยนเครดิตต่อของ

ง. ระบบการแลกเปลี่ยนเงินดิจิตอลต่อของ

7. ระบบดิจิตอลนิยมใช้จ่ายผ่านช่องทางใด

ก. โทรศัพท์สมาร์ทโฟน

ข. ธนาคาร

ค. หน่วยงานของรัฐที่ตั้งขึ้นมาเฉพาะกิจ

ง. ตู้ ATM

LIVEWORKSHEETS

8. ข้อใดเป็นงานขายไม่ใช้พนักงานขาย

ก. งานขายส่ง

ข. งานขายปลีก

ค. การโฆษณา

ง. งานขายด้านอุตสาหกรรม

9. ข้อใดเป็นการขายตรงแบบพีระมิด

ก. หลักการตลาดที่ให้ผู้คนจำนวนมากเข้ามามีส่วนร่วมในกระบวนการกระจายสินค้าจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค

ข. เริ่มต้นโดยการชักชวนเพื่อนฝูงหรือญาติพี่น้องมาร่วมลงทุน โดยคนที่เข้ามาร่วมทำตอนแรกจะต้องจ่ายเงิน (หรือซื้อสินค้า)ให้กับคนที่ชวนเป็นเงินจำนวนหนึ่ง

ค. การทำตลาดโดยบริษัทหรือผู้ผลิตสินค้าหรือบริการโดยมีผู้ขายตรงซึ่งเป็นผู้จำหน่ายอิสระเป็นผู้นำเสนอสินค้าหรือบริการแก่ผู้บริโภคโดยตรง

ง. การขายผ่านหน้าร้านมีการจัดแสดงสินค้าเพื่อดึงดูดใจผู้บริโภค

10. ข้อใดธุรกิจขายตรงแบบพีระมิด

ก. ค่าธรรมเนียมในการสมัครต่ำ

ข. ค่าธรรมเนียมจากการสมัครสูง

ค. ตระหนักถึงการดำเนินธุรกิจระยะยาว

ง. ผู้ขายจะเน้นการขายสินค้าและบริการ

11. Specialized Catalogues หมายถึงข้อใด

ก. Catalog ที่ไม่มีร้านค้า

ข. Catalog ของร้านค้า

ค. Catalog ทั่วไป

ง. Catalog เฉพาะด้าน

12. ข้อใดหมายถึง โรดโชว์ (Road Shows)

ก. ให้ความสำคัญกับการนำเสนอรายละเอียดของข้อมูล ความรู้ การสาธิต และการทำความเข้าใจในประโยชน์และสมรรถนะของตัวสินค้ามากกว่าการขายสินค้า

ข. เป็นงานกิจกรรมที่มีความบันเทิง และการละเล่นที่สนุกสนานรวมถึงมีการขายและงานสาธารณะกุศลของชุมชนเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย

ค. เป็นงานแสดงสินค้าที่มีความยิ่งใหญ่ โดยมีวัตถุประสงค์หลักอยู่ที่การนำเสนอความรู้ผ่านวิวัฒนาการด้านเทคโนโลยีสมัยใหม่

ง. เป็นการวางแผนและกำหนดเส้นทาง (Route) ที่จะตระเวนแสดงสินค้าในเมืองหรือประเทศต่าง ๆ

13. ข้อใดหมายถึงการจัดนิทรรศการ (Exhibition)

ก. ให้ความสำคัญกับการนำเสนอรายละเอียดของข้อมูล ความรู้ การสาธิต และการทำความเข้าใจในประโยชน์และสมรรถนะของตัวสินค้ามากกว่าการขายสินค้า

ข. มักจะใช้กับการจัดแสดงสินค้าที่เน้นการค้าระหว่างประเทศมากกว่าในความหมายอื่น ๆ เช่น เฟอร์นิเจอร์ เทรดแฟร์ หรือเวิลด์ บูติกแฟร์

ค. เป็นงานแสดงสินค้าที่มีความยิ่งใหญ่ โดยมีวัตถุประสงค์หลักอยู่ที่การนำเสนอความรู้ผ่านวิวัฒนาการด้านเทคโนโลยีสมัยใหม่

ง. เป็นการวางแผนและกำหนดเส้นทาง (Route) ที่จะตระเวนแสดงสินค้าในเมืองหรือประเทศต่าง ๆ

14. ข้อใดไม่ใช่เครื่องมือการส่งเสริมการขายที่ช่วยให้เพิ่มยอดขายได้มากขึ้น

ก. คูปองลดราคา (Coupon)

ข. ของตัวอย่าง (Sample)

ค. ของแถม (Premium)

ง. การขายหน้าร้าน

LIVEWORKSHEETS

15. ขั้นตอนของกระบวนการขายใดที่ทำให้การขายประสบความสำเร็จ

ก. การเสนอขายและการสาธิต

ข. การขจัดข้อโต้แย้ง

ค. การปิดการขาย

ง. การติดตามผลและบริการหลังการขาย

16. ข้อใด**ไม่ใช่**วิธีการทำงานอย่างมีระบบเกี่ยวกับการแสวงหาผู้มุ่งหวัง

ก. การเก็บข้อมูลที่ถูกต้อง

ข. การไม่ตั้งโควต้ากำหนดผลการปฏิบัติ

ค. การตั้งโควตากำหนดผลการปฏิบัติ

ง. การประเมินผล

17. ข้อใด**ไม่ใช่**ข้อมูลของผู้มุ่งหวังในฐานะเป็นกิจการธุรกิจ

ก. ใครเป็นผู้ตัดสินใจเป็นคนสุดท้าย

ข. แผนกจัดซื้อมีหลักการและวิธีการซื้ออย่างไร

ค. อาชีพ ทำงานอะไร

ง. เงื่อนไขการให้สินเชื่อ

18. เตารีดผ้ารุ่นนี้ ให้ไอน้ำกระจายทั่วถึง ราคาจึงแพงกว่ารุ่นอื่นนิดหน่อยค่ะ เป็นเทคนิคในการปฏิบัติข้อโต้แย้งวิธีการใด

ก. เทคนิคการชดเชยหรือยกจุดเด่น

ข. เทคนิคผ่านเลยไปหรือไม่ตอบ

ค. วิธีตอบโต้การใช้คำถาม

ง. วิธีอธิบายย้อนกลับ

19. รื่นจิต ไม่ตอบข้อคำถามของลูกค้าเพราะเป็นคำถามที่ไม่มีสาระอะไร ลูกค้าถามเพื่อหาทางเลี่ยงในการไม่สนใจสินค้าเป็นเทคนิคในการปฏิบัติข้อโต้แย้ง วิธีการใด

ก. วิธีตอบปฏิเสธโดยตรงหรือขัดแย้ง

ข. เทคนิคผ่านเลยไปหรือไม่ตอบ

ค. วิธีตอบโต้การใช้คำถาม

ง. เทคนิคการชดเชยหรือยกจุดเด่น

20. ประเภทผู้มุ่งหวังและข้อโต้แย้งที่ เร่งรีบ ทำเวลาพนักงานขายควรปฏิบัติอย่างไร

ก. อธิบายรวบรัดได้ใจความตรงประเด็นชี้ให้เห็นถึงประโยชน์ของสินค้าอย่างชัดเจน

ข. อธิบายเป็นขั้นตอนให้ผู้มุ่งหวังเห็นว่าเรากำลังให้คำแนะนำและหาทางออกให้แก่ผู้มุ่งหวังได้ดีที่สุด

ค. ใจเย็น ฟังผู้มุ่งหวังพูดให้จบ อย่าขัดจังหวะ หาจังหวะเมื่อผู้มุ่งหวังสงบจึงอธิบาย

ง. ชี้จุดเด่นของสินค้าให้รู้ว่าคุ้มค่ากับเงินที่จ่ายในการซื้อสินค้า

LIVEWORKSHEETS