

ตอนที่ 1 แบบทดสอบปรนัย จำนวน 40 ข้อ

(40 คะแนน)

คำสั่ง จงเลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดเพียงข้อเดียว

1. ข้อใดไม่ใช่บุคลิกภาพ
 - ก. ความเฉลียวฉลาด
 - ข. เสื้อผ้า
 - ค. ทางท่าทาง
 - ง. ความรู้สึกนึกคิด
2. ความคิดเป็นปัจจัยใดของบุคลิกภาพ
 - ก. ปัจจัยภายนอก
 - ข. ปัจจัยภายใน
 - ค. ถูกทั้ง ก. และ ข.
 - ง. ผิดทั้ง ก. และ ข.
3. หน้าตาเป็นปัจจัยใดของบุคลิกภาพ
 - ก. ปัจจัยภายนอก
 - ข. ปัจจัยภายใน
 - ค. ถูกทั้ง ก. และ ข.
 - ง. ผิดทั้ง ก. และ ข.
4. เพียงดาวยอมรับความคิดเห็นคนอื่นเสมอ เพียงดาวมีทักษะในการพัฒนาบุคลิกลักษณะตรงกับข้อใด
 - ก. ให้ความร่วมมือกับผู้อื่น
 - ข. เป็นตัวของตัวเอง
 - ค. เป็นคนใจกว้างขวาง
 - ง. ลงมือกระทำจนกว่าจะถูกต้อง
5. เหมือนฝันคอยชี้แนะพนักงานขายน้องใหม่เสมอ เหมือนฝันมีทักษะในการพัฒนาบุคลิกลักษณะตรงกับข้อใด
 - ก. แสวงหาคำแนะนำ
 - ข. เรียนรู้ตลอดเวลา
 - ค. ให้ความร่วมมือกับผู้อื่น
 - ง. ตรวจสอบผลความก้าวหน้า
6. ดิเรกขับฟังปัญหาลูกค้าด้วยความตั้งใจดิเรกมีศิลปะโน้มน้าวจิตใจในข้อใด
 - ก. ทำให้ลูกค้ารู้สึกว่าลูกค้าเป็นคนสำคัญ
 - ข. ให้ความสนใจแก่ลูกค้าอย่างจริงจัง
 - ค. นิ่งเฉย
 - ง. เป็นนักฟังที่ดี
7. มากรวชื่นชมลูกค้าด้วยความจริงใจใจมากรวมีศิลปะโน้มน้าวจิตใจในข้อใด
 - ก. ทำให้ลูกค้ารู้สึกว่าลูกค้าเป็นคนสำคัญ
 - ข. ให้ความสนใจแก่ลูกค้าอย่างจริงจัง
 - ค. นิ่งเฉย
 - ง. นักจิตวิทยา
8. งามตาบอกลูกค้าว่าสินค้ามีตำหนิ ยินดีลดราคาให้ถ้าลูกค้าซื้อสินค้าตามมีกลยุทธ์พิชิตใจลูกค้าในข้อใด
 - ก. ความซื่อสัตย์
 - ข. มนุษยสัมพันธ์
 - ค. ความเสียสละ
 - ง. ความรับผิดชอบ
9. ฝ้าดูรับคืนสินค้าเนื่องจากส่งสินค้าผิดจากสิ่งที่ลูกค้าต้องการ ฝ้าดูมีกลยุทธ์พิชิตใจลูกค้าในข้อใด
 - ก. จริงใจใสใจจริง
 - ข. น้ำใจดี
 - ค. ความเสียสละ
 - ง. ความรับผิดชอบ
10. จริงจ้งเป็นพนักงานที่ไม่เคยนำเงินนายจ้างไปใช้จ่าย ก่อนนำส่งนายจ้าง จริงจ้งมีคุณสมบัติที่ดีของพนักงานขายที่นายจ้างต้องการข้อใด
 - ก. มีวินัย
 - ข. ไว้วางใจได้
 - ค. มีความกระตือรือร้นทำให้พนักงานขายประสบความสำเร็จ
 - ง. มีความเชื่อมั่นในตนเอง

11. Action ตรงกับข้อใด
 - ก. ความเอาใจใส่
 - ข. ความสนใจ
 - ค. ความปรารถนา
 - ง. ตกลงใจซื้อ
12. Satisfaction ตรงกับข้อใด
 - ก. ความพอใจ
 - ข. ความสนใจ
 - ค. ความปรารถนา
 - ง. ตกลงใจซื้อ
13. ข้อใดเป็นตำแหน่งพนักงานขายฝึกหัด
 - ก. พนักงานที่เริ่มเข้ามาปฏิบัติงานใหม่ โดยก่อนจะปฏิบัติงานจริง จำเป็นต้องมีการฝึกอบรมงานขาย
 - ข. พนักงานที่ผ่านการฝึกอบรมแล้ว และพร้อมที่จะออกปฏิบัติงานเพียงคนเดียวหรือเป็นผู้ช่วยของพนักงานขายอาวุโส
 - ค. ผู้ที่มีประสบการณ์ในการขายสินค้ามาเป็นเวลานานและสามารถที่จะควบคุมพนักงานขายระดับต้น
 - ง. มีหน้าที่รับผิดชอบดูแลพนักงานขาย บางครั้งอาจออกไปจำหน่ายด้วยตนเองเพื่อหาประสบการณ์
14. ข้อใดเป็นตำแหน่งผู้ควบคุมดูแลพนักงานขาย
 - ก. พนักงานที่เริ่มเข้ามาปฏิบัติงานใหม่ โดยก่อนจะปฏิบัติงานจริง จำเป็นต้องมีการฝึกอบรมงานขาย
 - ข. พนักงานที่ผ่านการฝึกอบรมแล้ว และพร้อมที่จะออกปฏิบัติงานเพียงคนเดียวหรือเป็นผู้ช่วยของพนักงานขายอาวุโส
 - ค. ผู้ที่มีประสบการณ์ในการขายสินค้ามาเป็นเวลานานและสามารถที่จะควบคุมพนักงานขายระดับต้น
 - ง. มีหน้าที่รับผิดชอบดูแลพนักงานขาย บางครั้งอาจออกไปจำหน่ายด้วยตนเองเพื่อหาประสบการณ์
15. ข้อใดเป็นตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายการตลาด
 - ก. พนักงานที่เริ่มเข้ามาปฏิบัติงานใหม่ โดยก่อนจะปฏิบัติงานจริง จำเป็นต้องมีการฝึกอบรมงานขาย
 - ข. พนักงานที่ผ่านการฝึกอบรมแล้ว และพร้อมที่จะออกปฏิบัติงานเพียงคนเดียวหรือเป็นผู้ช่วยของพนักงานขายอาวุโส
 - ค. ทำหน้าที่รับผิดชอบเรื่องการตลาดของบริษัททั้งหมดตัดสินใจในการว่าจ้างคนงาน ฝึกงานพนักงานขาย
 - ง. ผู้บริหารสูงสุดทางการขายของบริษัทรวมทั้งร่วมกำหนดนโยบาย วางแผนการตลาด วางแผนส่งเสริมการขาย การจำหน่าย ตลอดจนงานอื่น ๆ ของบริษัท
16. พนักงานขายคนใดมีบทบาทในการขายมากที่สุด
 - ก. วิชาขายเครื่องสำอาง
 - ข. วิชาขายเครื่องถ่ายเอกสาร
 - ค. วิชาขายขนมหวาน
 - ง. วิชาขายเครื่องดื่ม
17. หากพนักงานขายต้องการให้ลูกค้าเกิดความเข้าใจมากขึ้น ควรปฏิบัติตามข้อใด
 - ก. ให้พนักงานขายอีกคนหนึ่งช่วยพูด
 - ข. ใช้อุปกรณ์ช่วย
 - ค. นำเสนอด้วยเสียงค่อนข้างดัง
 - ง. ยกตัวอย่างเปรียบเทียบกับสินค้าคู่แข่ง
18. ข้อใดจัดเป็นผู้มุ่งหวังที่ดี
 - ก. ผู้ที่มีเงินต้องการสินค้าและมีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ
 - ข. ที่มีเงินแต่ไม่มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ
 - ค. ผู้ที่มีเงินแต่ไม่ต้องการสินค้า
 - ง. ผู้ที่ต้องการสินค้าแต่ไม่มีเงิน
19. จากประเภทของผู้มุ่งหวัง ข้อใด ไม่ใช่ Lead
 - ก. มีเงิน
 - ข. มีอำนาจตัดสินใจซื้อ
 - ค. เข้าพบง่าย
 - ง. ไม่ต้องการสินค้า

20. ข้อใดเป็นการแสวงหาผู้มุ่งหวังโดยวิธีที่ไม่มีปลาย
 - ก. เครื่องใช้สำนักงาน
 - ข. กรมธรรม์ประกันภัย
 - ค. เครื่องใช้ไฟฟ้า
 - ง. อาหารเสริม
21. บุคคลใดสามารถเหมาะกับการเป็น “ศูนย์อิทธิพล”
 - ก. เพื่อนร่วมงาน
 - ข. พนักงานขายของบริษัทคู่แข่ง
 - ค. ผู้ใหญ่บ้าน
 - ง. เพื่อนสนิท
22. บุคคลใดสามารถเป็นผู้ช่วยขายให้แก่พนักงานขายได้
 - ก. เจ้าของร้านเสริมสวย
 - ข. เจ้าของบ้านปากซอย
 - ค. เจ้าของสินค้าของคู่แข่ง
 - ง. เจ้าของรถแท็กซี่
23. การเตรียมตัวก่อนเข้าพบผู้มุ่งหวังควรให้ความสำคัญกับข้อใด
 - ก. การประสานงานกับหัวหน้างาน
 - ข. การประชุมทีมงาน
 - ค. การวางแผนการขาย
 - ง. การปรับปรุงบุคลิกภาพ
24. การวางแผนการขายก่อให้เกิดประโยชน์ต่อผู้มุ่งหวังตามข้อใด
 - ก. ช่วยให้ซื้อสินค้าถูกลง
 - ข. ช่วยให้ประหยัดเวลาในการฟังการนำเสนอ
 - ค. ช่วยให้เกิดทัศนคติที่ดีต่อพนักงานขาย
 - ง. ช่วยให้ได้สินค้าตรงกับความต้องการ
25. การสาธิตสินค้าได้อย่างคล่องแคล่วเกิดขึ้นจากสาเหตุใด
 - ก. พนักงานขายมีความมั่นใจในตนเอง
 - ข. พนักงานขายมีบุคลิกภาพที่ดี
 - ค. พนักงานขายพึงพอใจผู้มุ่งหวัง
 - ง. พนักงานขายได้รับเงินเดือนสูง
26. ในการวางแผนการเข้าพบผู้มุ่งหวังที่เป็นแม่บ้านพนักงานขายควรเน้นการนำเสนอสิ่งใด
 - ก. ตรายี่ห้อ
 - ข. จุดเด่นที่เหนือกว่าคู่แข่ง
 - ค. ผลประโยชน์ที่ผู้มุ่งหวังจะได้รับ
 - ง. ชื่อเสียงและการยอมรับในสังคม
27. พนักงานขายประกันชีวิตควรนัดหมายผู้มุ่งหวังเวลาใด
 - ก. เข้ามิดก่อนเข้างาน
 - ข. ช่วงทานอาหารเที่ยง
 - ค. ช่วงหลังบ่ายโมง
 - ง. ช่วงเย็นระหว่างหนึ่งทุ่มถึงสามทุ่ม
28. ข้อใดไม่ควรมีปฏิบัติ เกี่ยวกับการเตรียมความพร้อมด้านบุคลิกภาพ
 - ก. ขณะทำการเสนอขายพนักงานขายจะต้องมีการสบตาผู้มุ่งหวังบ้าง
 - ข. พนักงานขายต้องมีรอยยิ้มบนใบหน้าเสมอซึ่งรอยยิ้มที่ดีต้องมาจากใจ
 - ค. เมื่อพนักงานขายมีภาวะอารมณ์เป็นอย่างไรก็ควรแสดงออกมานั้น ถึงแม้จะเป็นอารมณ์โกรธก็ตาม
 - ง. พนักงานขายจะต้องมีการเตรียมพร้อมด้านความรู้ต่าง ๆ เพื่อจะช่วยเหลือแก้ปัญหาให้แก่ผู้มุ่งหวัง
29. การที่พนักงานขายมีความศรัทธาในอาชีพจัดว่ามีความพร้อมในด้านใด
 - ก. ความพร้อมด้านจิตใจ
 - ข. ความพร้อมด้านบุคลิกภาพ
 - ค. ความพร้อมด้านอุปกรณ์
 - ง. ไม่มี
30. อุปกรณ์ใดไม่ต้องเตรียมสำหรับการเข้าพบ
 - ก. ปากกา
 - ข. นามบัตร
 - ค. กระดาษเปล่า
 - ง. ใบสั่งซื้อ

31. เอกสารที่แนบกับสินค้าแสดงถึงวิธีการใช้และวิธีการเก็บรักษา หมายถึงข้อใด
 - ก. คู่มือสินค้า
 - ข. คู่มือขาย
 - ค. แพ้มขาย
 - ง. เอกสารจากองค์กร
32. การใช้ทฤษฎี AIDAS มีอุปสรรคตามข้อใด
 - ก. มีขั้นตอนมาก
 - ข. ใช้ไม่ค่อยได้ผล
 - ค. ยากเกินไปสำหรับพนักงานขายใหม่
 - ง. ไม่ทราบว่ามีผู้หวังให้เกิดความต้องการสินค้าเมื่อใด
33. พนักงานขายสินค้าอุตสาหกรรม มีประสบการณ์สูงและมีความชำนาญ เหมาะกับทฤษฎีการขายข้อใด
 - ก. ทฤษฎี AIDAS
 - ข. ทฤษฎีตอบสนองความต้องการ
 - ค. ทฤษฎีการตอบสนองต่อสิ่งกระตุ้น
 - ง. ทฤษฎีการแก้ปัญหา
34. การเสนอขายที่มีเวลาน้อยพนักงานขายควรยึดจุดประสงค์การขายข้อใด
 - ก. พนักงานขายสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้มุ่งหวังเสียก่อน
 - ข. พนักงานขายเตรียมความรู้ของตนเองให้พร้อม
 - ค. พนักงานขายแสดงออกถึงความกระตือรือร้น
 - ง. พนักงานขายแต่งกายภูมิฐาน
35. เมื่อพนักงานขายพบว่าผู้มุ่งหวังไม่มีท่าทีว่าจะสนใจสินค้าหลังจากการนำเสนอ ควรปฏิบัติตามข้อใด
 - ก. ขอตัวกลับ ละคิดว่าเป็นการให้ความรู้แก่ผู้มุ่งหวัง
 - ข. พยายามตื้อจนกว่าจะขายสินค้าได้
 - ค. ขอนัดสำหรับการเข้าพบครั้งต่อไป
 - ง. ทำตัวให้น่าสนใจสำหรับผู้มุ่งหวังจะได้เห็นใจ
36. ข้อใดกล่าวถูกต้องเกี่ยวกับการขาย
 - ก. ขายสินค้าได้ง่ายขึ้น
 - ข. ไม่ต้องใช้ความสามารถในการนำเสนอขายมาก
 - ค. พนักงานขายได้รับความน่าเชื่อถือมากขึ้น
 - ง. ใช้เวลาในการเสนอขายน้อยลง
37. ข้อใดเป็นการเข้าพบด้วยผลิตภัณฑ์
 - ก. คุณมินตราคะคุณเป็นผู้บริหารที่มีความสามารถมากที่สุดที่ดิฉันเคยพบ
 - ข. คุณสมัยครับนี่คือปากกาสำหรับเขียนแบบที่ทรงคุณภาพครับ
 - ค. คุณสมรรถะคุณต้องการมีเครื่องอบผ้าที่ช่วยให้ผ้าแห้งสนิท พร้อมทั้งจัดเชื้อโรคได้ไหมคะ
 - ง. คุณนงเยาว์ครับคุณเคยได้ยินข่าวแก๊สระเบิดไหมครับ
38. ข้อใดกล่าวถึงความหมายของการเสนอขายได้ถูกต้องที่สุด
 - ก. การทำให้ผู้มุ่งหวังได้พบสินค้าของจริง
 - ข. การนำเสนอเฉพาะคุณสมบัติของสินค้า
 - ค. การนำเสนอราคาของสินค้าที่ต่ำกว่าคู่แข่ง
 - ง. การบอกรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้านวมถึงประโยชน์ของสินค้า และสิทธิประโยชน์ของผู้ซื้อ
39. ข้อใดสามารถสร้างความน่าเชื่อถือให้เกิดขึ้นแก่ผู้มุ่งหวังได้
 - ก. การรับประกันคุณภาพ
 - ข. การให้ผู้มุ่งหวังชมวิดิทัศน์
 - ค. การสาธิตสินค้าอย่างคล่องแคล่ว
 - ง. การให้ผู้มุ่งหวังได้เห็นสินค้าจริง
40. Analogy ตรงกับการเสนอขายข้อใด
 - ก. เปรียบเทียบสองสิ่งในเวลาที่แตกต่างกัน
 - ข. เปรียบเทียบกับสิ่งที่ไม่รู้
 - ค. การพูดขยายความ
 - ง. ไม่เกี่ยวข้องกับข้อใด