

Aurelio Coppola Group Edizioni

Piazza Colombo, 4/2 - 16121 Genova

TEST ATTITUDINALE PER VENDITORI DI SPAZI PUBBLICITARI SU GUIDE COMUNALI

LA NOSTRA CASA EDITRICE E' SPECIALIZZATA NELLA REALIZZAZIONE DI GUIDE TURISTICO CULTURALI, DEI SERVIZI ,MAPPE TERRITORIALI ED ALTRI PRODOTTO EDITORIALI .

LO SCOPO DEL TEST E' QUELLO DI EVIDENZIARE I REQUISITI BASE PER POTER SVOLGERE L'ATTIVITA' DI VENDITA DI SPAZI PUBBLICITARI DA INSERIRE ALL'INTERNO DELLA GUIDA.

INVIATE LE VOSTRE RISPOSTE PER POSTA ELETTRONICA,PER FAX (02/7385763) O POSTA ORDINARIA, IN CASO DI ESITO POSITIVO SARETE CONTATTATI AL PIU' PRESTO

DATI PERSONALI DEL CANDIDATO

Nome _____ Cognome _____

Data di nascita _____

Titolo di studio _____

Indirizzo di Residenza _____

Telefono _____ Cellulare _____ Email _____

Immaginando già di essere operativo/a con mandato della nostra azienda per la vendita di spazi pubblicitari da inserire sulle nostre pubblicazioni e ritrovandosi nelle seguenti situazioni come si comporterebbe?

1)Lei si trova di fronte alla segretaria /centralinista che prima di metterla in contatto con il titolare Le pone diverse domandecome si comporterebbe? tenderebbe a dire molto o cercherebbe di essere un pò elusivo? perchè?

a)cercherei di esporre il più possibile ciò da trasmettere al titolare

b)cercherei di essere un pò elusivo stando un pò sul vago

c)me ne andrei subito dopo aver saputo che il titolare non è presente e cercando di sapere quando poterlo trovare o fissando un appuntamento

d)altra risposta _____

2) Il Suo obiettivo è convincere subito il cliente a sottoscrivere il contratto pubblicitario, ma il titolare dice che deve parlare con il socio. Come si comporterebbe Lei in un caso del genere?

In che fase è giusto che lei sappia della presenza di chi ha potere decisionale ?

- a) cercherei di sapere chi ha potere decisionale prima di iniziare tutta la trattativa e cercherei di fissare l'appuntamento in presenza della persona giusta
 - b) farei la mia normale trattativa e ne parlerei con chiunque stando attento che abbia compreso bene la mia proposta da trasmettere al titolare
 - c) cercherei di esporre la mia normale trattativa stando attento a non sbilanciarmi troppo prima di scoprire chi ha potere decisionale
 - d) altra risposta _____
-
-

3) Qual è l'inconveniente di quando un socio ne parla con l'altro che deve decidere?

- a) nessun inconveniente è sufficiente ritornare così mi daranno la risposta definitiva
 - b) potrebbe esporre male quanto da me proposto ridimensionando le mie parole, ma soprattutto verrebbe meno l'emotività che mi ha portato a convincere il primo socio
 - c) altra risposta _____
-
-

SUPPONIAMO CHE LEI SI TROVI DI FRONTE AL TITOLARE CHE LE RISPONDE IN UNO DEI SEGUENTI MODI.....COME REAGISCE LEI ?

4) Siamo già molto conosciuti e non abbiamo bisogno di pubblicità?

- a) gli direi che non è vero che sono già molto conosciuti
 - b) gli direi: non ritiene che proprio perchè siete già conosciuti questa possa essere una valida occasione per una presenza in una pubblicazione così importante senza dover lasciare troppo spazio alla concorrenza ?
 - c) gli direi che anche se sono già conosciuti è meglio fare pubblicità perchè non è mai troppa
 - d) altra risposta _____
-
-

5) Abbiamo già troppo lavoro e non abbiamo bisogno di pubblicità

- a) non ritiene che sia proprio questo il momento opportuno per investire in pubblicità?
 - b) non è mai troppo il lavoro e non bisogna mai fermarsi con la pubblicità
 - c) se i suoi clienti la vedono presente sono più contenti e si rafforza il rapporto
 - d) altra risposta _____
-
-

6) E' tutto in crisi e concludiamo pochi affari in questo momento e quindi non possiamo fare pubblicità?

- a) non ritiene che sia proprio questo il momento per investire in pubblicità?
 - b) deve insistere perchè altrimenti è peggio ancora
 - c) mi dice quanto fattura in un anno che le consiglio il modo migliore di reagire?
 - d) altra risposta _____
-
-

7) Localmente non ci sono potenziali clienti per il nostro tipo di attività

- a) la sua azienda ha però un'immagine locale ...vuole che la gente locale non veda la Vs. partecipazione ad iniziative locali?
 - b) dovete comunque fare pubblicità perchè non si sa mai...un domani potreste anche avere bisogno di lavorare anche localmente
 - c) altra risposta _____
-
-

8) E' troppo costoso

- a) non è assolutamente vero anzi le posso dimostrare il contrario
 - b) perchè mi dice questo ...confronta il nostro costo ad altri tipi di pubblicità già fatta in passato?
 - c) partecipi che vedrà che non si pentirà!
 - d) altra risposta _____
-
-

9) Il Vs. tipo di guide non mi piace

- a) perchè?... non le piace il colore? la forma? ..avrebbe da suggerire eventuali miglioramenti?
 - b) la nostra è veramente molto bella la guardi bene!
 - c) lei non ha la competenza adeguata per giudicare la qualità della nostra pubblicazione
 - d) altra risposta _____
-
-

10)Non serve a nulla fare questo genere di pubblicità

- a)Lei pensa che la COCA COLA o la BARILLA abbiano bisogno di fare pubblicità ?Nel Suo piccolo Lei pensa che la Sua attività abbia esigenze diverse dalla COCA COLA ?
 - b)La pubblicità è l'anima del commercio
 - c)ma si che serve..si fidi di me
 - d)altra risposta _____
-
-

11)Su questo genere di guide non facciamo mai pubblicità

- a)cosa intende per "questo genere di guide"?
 - b)guardi che è molto bella e utile
 - c)è probabilmente migliore di altre pubblicità che lei ha fatto
 - d)altra risposta _____
-
-

12)Preferiamo fare pubblicità su giornali locali e/o su Pagine Gialle

- a) ...ma vuole escludere tutte le altre a priori?Ha mai fatto il calcolo di redditività delle pubblicità ?
 - b)guardi che è risaputo che le pagine gialle o i giornali locali funzionano pocoe meglio che provi la nostra
 - c)provi la nostra che vedrà che non si pentirà
 - d)altra risposta _____
-
-

13)Facciamo altro genere di pubblicità

- a)mi fa degli esempi? Ha mai fatto il calcolo di redditività per queste pubblicità fatte ?
 - b)guardi che io so che non sempre funziona quel genere di pubblicità
 - c)provi anche la nostra che si troverà bene
 - d)altra risposta _____
-
-

14)La tiratura è bassa

- a)perchè mi dice che è bassa? analizziamo insieme se è bassa a seguito delle sue esperienze?
 - b)no assolutamente le garantisco che è elevata
 - c)La tiratura si accompagna alla qualità del prodotto,al tipo di distribuzione e alla durata nel tempo della pubblicazione
 - c)altra risposta _____
-
-

15)Questo tipo di guide non viene letta da nessuno

- a)perchè è così convinto?...ha avuto esperienze in tal senso ?
- b)guardi che le garantisco il contrario ...guardi com'è bella ed utile
- c)altra risposta_____

16)Io avrei bisogno subito della pubblicità non fra 3 o 4 mesi

- a)no ma vedrà che potrà aspettare un pochino in più!
- b)questa è diversa dalla pubblicità che si aspetterebbe lei...i tempi sono diversi dalle pubblicità che fa di solito,ma potrebbe essere altrettanto produttiva
- c)con la nostra pubblicità dovrà aspettare un pò, ma i risultato è garantito
- d)altra risposta_____

17)Forse vendo il negozio

- a)ma no vedrà che le cose andranno meglio
- b)non ritiene che sia meglio per il suo acquirente sapere che lei sta facendo ancora pubblicità?
- c)forse le cose vanno male perchè ha sbagliato strategia
- d)altra risposta_____
