

**Ο.Α.Ε.Δ.**  
**Τ.Ε.Ε. ΜΑΘΗΤΕΙΑΣ ΡΕΝΤΗ**  
**ΤΜΗΜΑ : Γ' ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗΣ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΩΝ**  
**ΤΕΛΙΚΗ ΓΡΑΠΤΗ ΕΞΕΤΑΣΗ ΣΤΟ ΜΑΘΗΜΑ :**  
**«ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ»**  
**ΠΕΜΠΤΗ 26/05/2005**

**ΖΗΤΗΜΑ 1<sup>ο</sup>** : Ποια τα χαρακτηριστικά που συνθέτουν μια καλή παρουσία, σε μια συνέντευξη;

**ΖΗΤΗΜΑ 2<sup>ο</sup>** : Πως συναναστρέφεται με τον κόσμο ο πωλητής;

**ΖΗΤΗΜΑ 3<sup>ο</sup>** : Ο καλός πωλητής :

- |  |               |
|--|---------------|
| i) Υπόσχεται οτιδήποτε θα πείσει τον πελάτη, έστω και αν αυτό δεν μπορεί να γίνει.                               | ΣΩΣΤΟ / ΛΑΘΟΣ |
| ii) Προσπαθεί να δημιουργεί μόνιμες επαγγελματικές και προσωπικές σχέσεις.                                       | ΣΩΣΤΟ / ΛΑΘΟΣ |
| iii) Όταν δεν καταφέρνει να πουλήσει, μένει ικανοποιημένος γιατί κατάφερε να δώσει στον πελάτη μια καλή εντύπωση | ΣΩΣΤΟ / ΛΑΘΟΣ |

**ΖΗΤΗΜΑ 4<sup>ο</sup>** : Ο κακός πωλητής :

- |                                  |               |
|----------------------------------|---------------|
| i) Προσπαθεί μόνον να πουλήσει   | ΣΩΣΤΟ / ΛΑΘΟΣ |
| ii) Αναζητάει πελάτες ενεργητικά | ΣΩΣΤΟ / ΛΑΘΟΣ |
| iii) Μιλάει ευγενικά και ήρεμα   | ΣΩΣΤΟ / ΛΑΘΟΣ |

**ΖΗΤΗΜΑ 5<sup>ο</sup>** : Ποια από τα παρακάτω, μπορεί κατά τη γνώμη σας να αποτελούν αντικείμενα με τα οποία ασχολείται μια εταιρία πληροφορικής;

- i) Ανάπτυξη Λογισμικού (Software)
- ii) Εκπαίδευση
- iii) Πώληση Αναλωσίμων
- iv) Πώληση Υλικού (Hardware)
- v) Υποστήριξη και Service
- vi) Αντιγραφή και πώληση πειρατικών προγραμμάτων και παιχνιδιών
- vii) Συμμετοχή σε διαγωνισμούς του δημοσίου για την ανάληψη δημοσίων έργων
- viii) Ανάπτυξη και υποστήριξη ιστοσελίδων και δικτυακών τόπων.
- ix) Όλα τα παραπάνω

**ΖΗΤΗΜΑ 6<sup>ο</sup>** : Επιλέξτε το σωστό από τα παρακάτω :

- A) Όταν ο πελάτης θέλει να δείξει διαφωνία ή απόρριψη :
- i) *Βρίζει τον πωλητή.*
  - ii) *Το πρόσωπό του δείχνει συνοφρυωμένο ή θυμωμένο.*
  - iii) *Καλεί την αστυνομία και υποβάλλει μήνυση στην εταιρία όπου εργάζεται ο πωλητής.*
- B) Όταν ο πελάτης θέλει να δείξει αμφιβολία και διστακτικότητα :
- i) *Τα μάτια του κοιτούν μια τον πωλητή για λίγο και μια αλλού.*
  - ii) *Το πρόσωπό του χαμογελάει*
  - iii) *Λέει ότι έχει μια επείγουσα δουλειά και αποχωρεί.*
- Γ) Όταν ο πελάτης θέλει να δείξει συμφωνία και αποδοχή :
- i) *Αγκαλιάζει τον πωλητή και τον φιλά.*
  - ii) *Τα μάτια του κοιτούν τον πωλητή στα μάτια.*
  - iii) *Δακρύζει και λέει ότι έχει συγκινηθεί.*

**ΖΗΤΗΜΑ 7<sup>ο</sup>** : Συντάξετε ένα σύντομο βιογραφικό σας το οποίο θα μπορούσατε να αποστείλετε σε επιχειρήσεις πληροφορικής με σκοπό την πρόσληψή σας σε κάποια από αυτές.

**ΖΗΤΗΜΑ 8<sup>ο</sup>** : Πιστεύετε ότι μπορούμε όλοι να πουλάμε; Να τεκμηριωθεί η απάντηση.

**ΖΗΤΗΜΑ 9<sup>ο</sup>** : Ένας πωλητής είπε τη φράση «*μπορεί να χάσω μια πώληση, αλλά ποτέ δε θα χάσω ένα πελάτη*». Πώς αντιλαμβάνεστε την φράση αυτή; Συμφωνείτε η διαφωνείτε; Αναπτύξτε τις απόψεις και τα επιχειρήματά σας.

**ΝΑ ΑΠΑΝΤΗΘΟΥΝ ΤΑ ΕΞΙ (6) ΑΠΟ ΤΑ ΠΑΡΑΠΑΝΩ ΖΗΤΗΜΑΤΑ**

**\* \* \* ΚΑΛΗ ΕΠΙΤΥΧΙΑ \* \* \***

**Ο ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ**

**Ο ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ**

**Z. M. ΚΟΝΤΟΠΟΔΗΣ**