

Examen de Vânzări de soluții digitale

Ghid de studiu și instrucțiuni privind testul

Bun venit la ghidul de studiu pentru Examenul de Vânzări de soluții digitale. Examenul a fost creat pentru a evalua și a spori eficiența reprezentanților de vânzări ai partenerilor în vânzarea soluțiilor digitale Google către companii.

Ce este inclus în ghidul de studiu

Ghidul de studiu este destinat celor care doresc să se pregătească pentru Examenul de Vânzări de soluții digitale. Oferă informații atât despre aspectele fundamentale ale publicității online și ale Google AdWords, cât și despre abilitățile de vânzare consultative de la programul Google „Consultant de încredere pentru media digitale”. Vă recomandăm să parcurgeți materialele din ghidul de studiu pentru a vă crește șansele de a promova examenul. Petreceți între 6 și 8 ore pentru a vă pregăti pentru examen. După ce v-ați pregătit, puteți să susțineți examenul urmând instrucțiunile de la finalul ghidului.

Rețineți că dobândiți certificatul de promovare* dacă promovați Examenul de Vânzări de soluții digitale.

Despre Examenul de Vânzări de soluții digitale

1. Durată: aveți 90 de minute la dispoziție pentru a finaliza examenul
2. Număr de întrebări: 56
3. Punctaj de promovare: trebuie să obțineți un scor minim de 80 % pentru a promova examenul
4. Perioadă de resuținere: dacă nu promovați examenul, îl puteți susține din nou după 7 zile

Parcurgeți: Publicitatea online și Noțiunile fundamentale AdWords

Avantajele publicității online și ale programului AdWords

Cu AdWords beneficiați din plin de publicitatea online prin afișarea anunțurilor dvs. persoanelor potrivite, în locul potrivit și la momentul potrivit. AdWords oferă mai multe beneficii. Pentru a afla mai multe, dați clic [aici](#).

Rețelele de publicitate Google

Acum că știți mai multe despre avantajele publicității online și ale programului AdWords, vom discuta în detaliu despre locurile unde puteți să faceți publicitate. Pentru a afla mai multe, dați clic [aici](#).

Unde pot să apară anunțurile

Anunțurile pot să apară în diferite locuri pe web, în funcție de cum direcționați anunțurile, de utilizatorii cărora alegeți să le afișați și de tipurile de anunțuri pe care le creați. Pentru a afla mai multe, dați clic [aici](#).

Calitatea anunțurilor

Anunțurile de calitate mai ridicată pot duce la prețuri mai scăzute și la poziții mai bune ale anunțurilor. Pentru a afla mai multe, dați clic [aici](#).

Ce plățiți

Cu AdWords, dețineți controlul asupra costurilor publicitare și nu vi se impune o sumă minimă de cheltuit. În schimb, stabiliți un buget zilnic și alegeți cum veți cheltui banii. Pentru a afla mai multe, dați clic [aici](#).

Vizarea publicului

Afișarea anunțurilor pentru clienții potriviți reprezintă o parte esențială a unei campanii publicitare de succes, care vă ajută să vă îndepliniți obiectivele. Dați clic [aici](#) pentru a vedea modalitățile în care puteți să folosiți AdWords pentru a vă afișa anunțurile.

Stabilirea sumelor licitate și a bugetelor

După ce decideți în ce rețele și cui doriți să afișați anunțurile, sunteți gata să vă gândiți la buget. După cum ați aflat în modulul anterior, există două lucruri pe care trebuie să le luați în considerare: bugetul și strategia de licitare. Pentru a afla mai multe, dați clic [aici](#).

Instrumentele pentru planificarea unei campanii

AdWords oferă mai multe instrumente care vă ajută să vă configurați campaniile și să vă îndepliniți obiectivele publicitare, inclusiv Planificatorul de cuvinte cheie și Planificatorul display. Pentru a afla mai multe, dați clic [aici](#).

Instrumentele pentru evaluarea performanțelor

Vom discuta despre câteva instrumente pe care le puteți folosi pentru a vă evalua rezultatele (de exemplu, urmărirea conversiilor, Google Analytics și experimentele pentru campanii). Pentru a afla mai multe, dați clic [aici](#).

Parcurgeți: Abilitățile de vânzare axate pe client

Acum că știți mai multe despre soluțiile de publicitate online, aveți cunoștințele necesare pentru a deveni Consultant de încredere pentru media digitale? Dezvoltați relații strânse și valoroase cu clienții. Aflați cum să stabiliți ședințe relevante, cum să transformați conversațiile în vânzări pe termen lung, cum să îmbunătățiți gestionarea obiectivelor și multe altele.

Pasul 1

Descărcați și citiți [Sfaturi rapide: Ghid de abilități de vânzare](#), în limba dorită.

Pasul 2

Vizionați [seria de 13 videoclipuri](#) de la programul Google „Consultant de încredere pentru media digitale”. Dacă doriți, puteți [să activați](#) subtitrările traduse ale videoclipurilor.

Videoclipurile discută despre următoarele subiecte:

- Prima parte: Planificați
 - Estimați (opțional)
 - Relaționați (opțional)
 - Pregătiți
- Partea a doua: Începeți
 - Oferiți prezentarea de promovare
 - Inițiați întâlniri
 - Poziționați și re-poziționați

- Partea a treia: Identificați
 - Descoperiți prin întrebări
- Partea a patra: Recomandați
 - Comunicați beneficiile
 - Oferiți soluția personalizată
- Partea a cincea: Încheiați
 - Gestionați obiectivele
 - Încheiați și stabiliți pașii următori
 - Generați recomandări (opțional)

Sușțineți Examenul de Vânzări de soluții digitale

Sușțineți Examenul de Vânzări de soluții digitale și dobândiți certificatul de promovare

Acum că ați parcurs ghidul de studiu, este timpul să vă testați cunoștințele. După ce promovați Examenul de Vânzări de soluții digitale, veți primi un certificat de promovare personalizat, care poate fi printat pentru uz intern*.

Urmați pașii de mai jos pentru a accesa Examenul de Vânzări de soluții digitale:

1. conectați-vă la contul [Partners](#). Verificați dacă compania dvs. este afiliată. Accesați pagina „Profilul meu” și asigurați-vă că aceasta apare sub câmpul „AFILIEREA DE COMPANIE”. Dacă nu, introduceți numele acesteia și va apărea în meniul drop-down pentru companii. Dați clic pe „AFILIAȚI”.
2. dați clic pe Certificări și pe Vânzări de soluții digitale.
3. dați clic pe Sușțineți examenul.

Atunci când promovați un examen, poate să dureze până la 48 de ore pentru ca starea examenului să apară pe pagina acestuia.

**După ce promovați examenul, veți putea să accesați certificatul personalizat și care poate fi printat, pe pagina „Profilul meu” (în secțiunea „Prezentare generală”), a contului Google Partners.*

**Certificatul de promovare poate fi folosit intern în companie (de exemplu, puteți să-l agățați pe perete, să-l puneți pe birou și să le transmiteți colegilor că ați promovat). Rețineți că Examenul de Vânzări de soluții digitale nu este o cerință de certificare Google Partners și nu vă va ajuta să dobândiți [statutul Google Partner](#).*