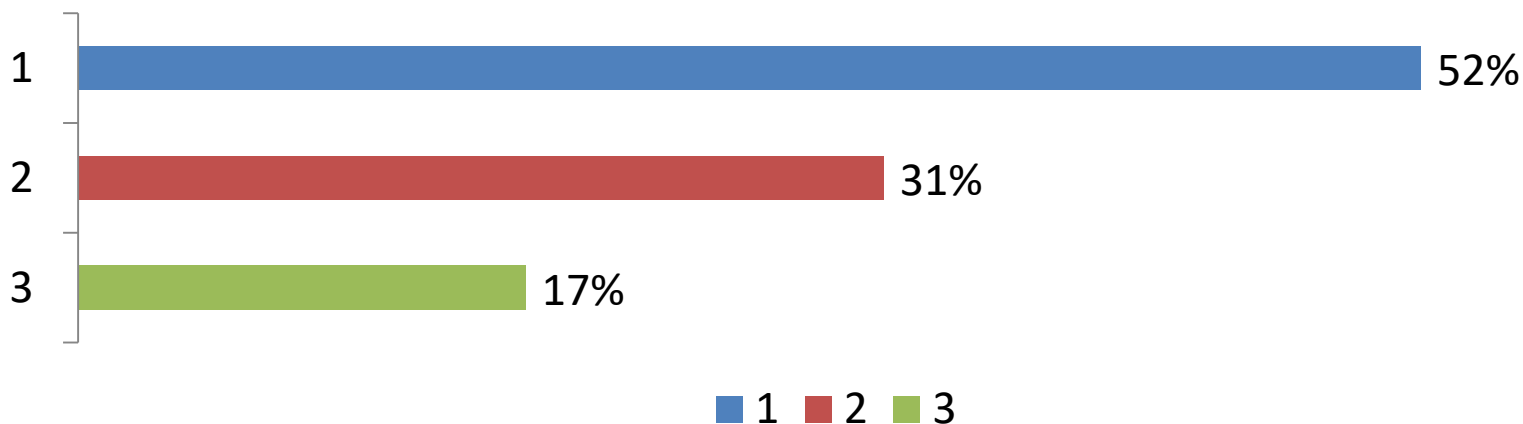


# Приходилось ли вам в вашей практике сталкиваться с подобными ситуациями

1. Да
2. Нет
3. Пока нет,но видимо,еще столкнусь

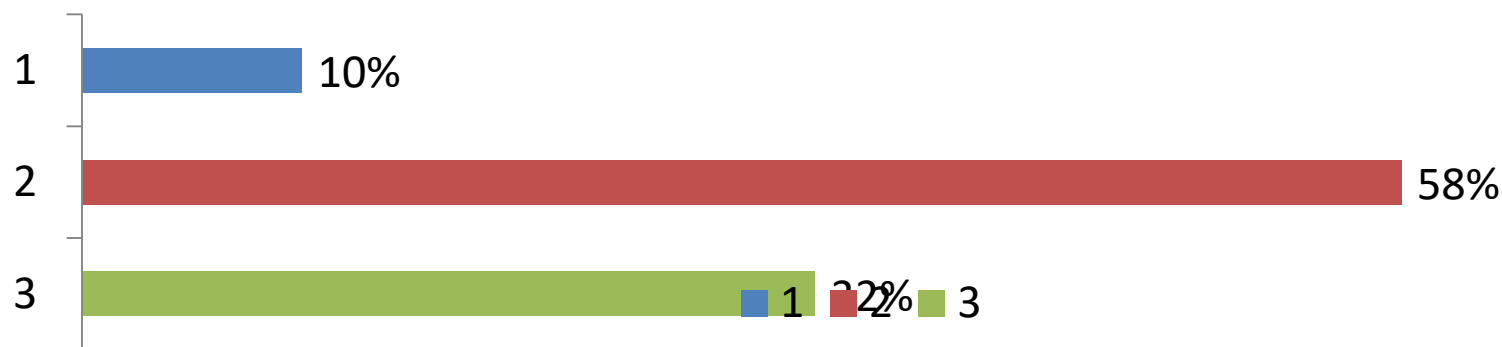
0:20



# Приходилось ли вам принимать на работу команду успешных продавцов со своим портфелем

1. Да
2. Нет
3. Пока нет, но с удовольствием бы принял

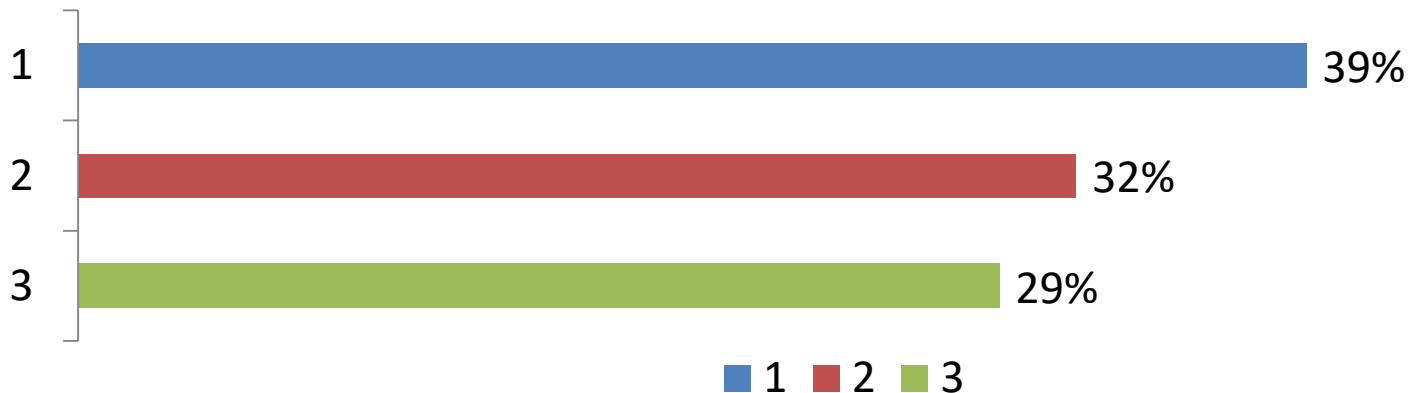
0:20



# Если бы вы принимали на работу команду успешных продавцов «со своим портфелем, как вы с ними договаривались относительно их портфеля

0:20

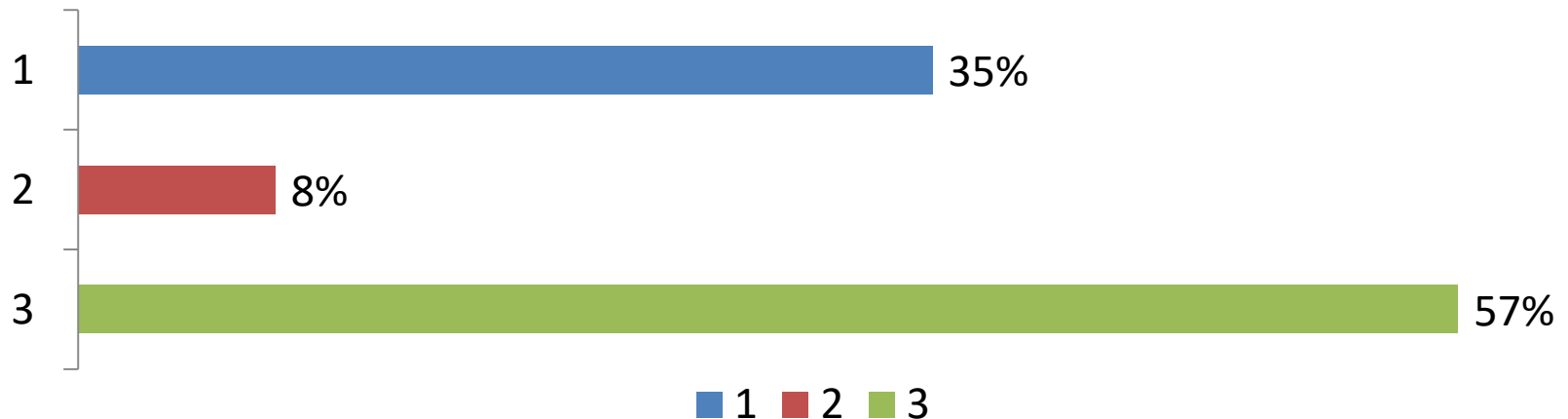
1. Мы бы подписали специальное соглашение
2. Мы бы договаривались устно
3. Никаких договоренностей-все принесенное принадлежит компании



# Как определить, какой клиент был привлечен командой успешных продавцов, «старый» или «новый»

1. По дате заключения договора о сотрудничестве с клиентом
2. По тому, были ли клиенту «холодные звонки»
3. Определить это невозможно

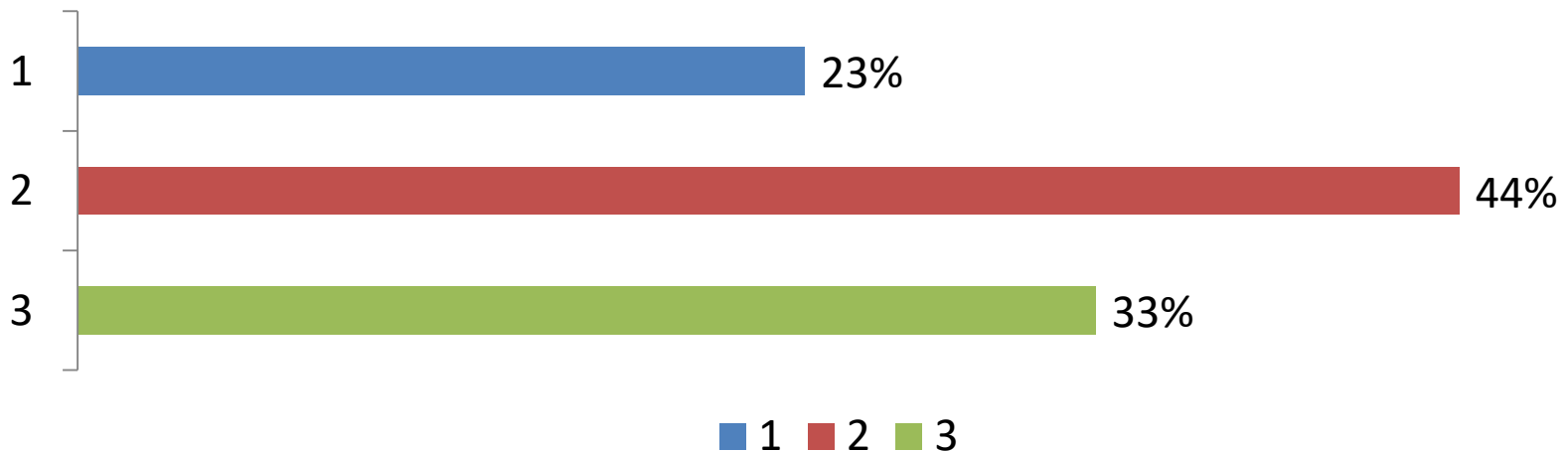
0:20



# Кому принадлежит клиентская база «Старого Брокера»

1. Команде успешных продавцов
2. «Старому Брокеру» и его команде
3. Всем, кто смог до нее «дотянуться»

0:20



# Как «Старому брокеру» защитить свою клиентскую базу

1. Трудовым договором запретить команде успешных продавцов работать в других брокерах после ухода из «Старого брокера»
2. Подать в суд на команду успешных продавцов, укравшую клиентскую базу
3. Защитить клиентскую базу невозможно, надо смириться
4. Иное

0:20

