



Agricultural Sales Career Development Event

EXAM KEY

Question	Answer	Point Value	Standard	Standard	Standard
1.	See below	12	ABS 05.02.01.b		
2.	See below	12	ABS 05.02.01.c		
3.	See below	10	ABS 05.02.02.b		
4.	C	3	ABS 05.02.02.c		
5.	A	3	ABS 05.02.01.c		
6.	C	3	ABS 01.01.01.b		
7.	C	3	ABS 04.02.02.c		
8.	B	3	ABS 01.01.01.b		
9.	C	3	ABS 01.01.01.b		
10.	E	3	ABS 05.03.01.b	ABS 05.03.02.b	ABS 04.02.02.b
11.	A	3	ABS 04.02.01.b	ABS 04.02.01.c	
12.	B	3	ABS 05.01.02.b	ABS 05.02.01.b	
13.	D	3	ABS 05.02.01.c	ABS 05.02.02.b	
14.	D Tribute Total	3	ABS 05.03.03.b	CRP 02.02.01.b	
15.	A Bayleton Flo	3	ABS 05.03.03.b	CRP 02.02.01.b	
16.	E Acclaim Extra	3	ABS 05.03.03.b	CRP 02.02.01.b	
17.	D Tribute Total	3	ABS 05.03.03.b	CRP 02.02.01.b	
18.	B Chipco Signature	3	ABS 05.03.03.b	CRP 02.02.01.b	
19.	A	3	ABS 05.02.02.a		
20.	B	3	ABS 05.02.02.b		
21.	A	3	ABS 05.02.01.b	CRP 02.02.01.b	ABS 05.02.02.b
22.	D	3	ABS 05.02.01.b		
23.	D	3	ABS 05.02.01.c		
24.	D	3	ABS 5.02.02.b		
25.	B	3	ABS 05.02.01.b	CRP 02.02.01.b	

1. (answers will vary)
 - States “ I think I could use this product”
 - States “this could save me money”
 - States “I have seen my neighbor use this and I like it”
 - States “I want to use this”
 - Customer makes positive comment about feature and benefit
2. (only needs 5)
 - Pre call plan
 - Introduction
 - Building rapport
 - Questions – needs and wants
 - Apply features and benefits to need and wants
 - Trail close
 - Close
 - Follow-up
3. Use active listening techniques to listen and clarify what the customer needs and continues