



# AGRICULTURAL SALES CAREER DEVELOPMENT EVENT

Created: Mar-22

## Written Exam Key

Question	Answer	Point Value	Standard	Standard	Standard
<b>Essay Questions</b>					
1.	A=0, B=2, C=4, D=6, E=8	8	ABS.05.02.01.a.		
2.	A=0, B=4 C=6, D=8 E=10	10	ABS.05.02.01.c.		
3.	A=0, B=1, C=2, D=3, E=4	4			
<b>Multiple Choice Questions</b>					
1.	A	3	ABS.05.02.02.b		
2.	C	3	CRP.08.02.01.b		
3.	B	3	CRP.04.03.02.c		
4.	D	3	CRP.04.03.02.c		
5.	A	3	CRP.04.03.02.c		
6.	D	3	CRP.02.02.01.b	CRP.04.03.02.c	
7.	A	3	CRP.05.02.01.b		
8.	A	3	ABS.01.01.01.c		
9.	B	3	ABS.05.01.02.b	ABS.05.01.01.c	ABS.01.01.01.b
10.	D	3	ABS.05.02.02.c		
11.	C	3			
12.	D	3			
13.	B	3			

Question	Answer	Point Value	Standard	Standard	Standard
<b>Essay Questions</b>					
14.	C	3	ABS.04.03.01.a		
15.	C	3	ABS.05.02.01.b	ABS.05.02.01.a	
16.	D	3	ABS.05.02.01.b	CRP.02.02.01.b	ABS.05.02.02.b
17.	B	3	ABS. 05.		
18.	A	3	ABS 05.04.02.c		
19.	D	3	ABS 05.04.02.c		
20.	C	3	ABS 05.04.02.c		
21.	A	3	CRP 04.01.02.b		
22.	B	3	ABS.01.01.01.b		
23.	E	3	ABS.05.03.01.b		
24.	A	3	ABS. 04.02.02.c		
25.	A	3			

Short answers:

1. Feature – an attribute of your product, what it does or how it works  
Benefit – what the product does, helps me or good for me or my business
  
2. Pre-call plan –
  - A. Rapport building –
  - B. Qualifying (determine needs/wants)
  - C. Assess needs/probing
  - D. Sales pitch / product demo
  - E. Handling objections
  - F. Closing
  - G. Follow-up
  
3. product price, placement promotion