

高级营销员练习题（附答案）

一、单选题（共 60 题，每题 1 分，共 60 分）

1、引导性提问容易使被调查者不假思索地做出回答或选择，也会使被调查者从心理上产生（）反应，从而按着提示做出回答或选择。

- A、抵抗
- B、逆反
- C、思考
- D、顺应

正确答案：D

2、遇案情复杂,而且纠缠不休的经济纠纷案件,可采月（）

- A、分头解决和会合调解穿插进行
- B、根据需要分别采用开会调解和开庭词解
- C、当面调解
- D、通过信函进行调解

正确答案：B

3、A类库存品种数目少但资金占用大,即 A类库存品种约占库存品种总数的（）。

- A、60%-70%
- B、80%-90%
- C、5%-20%
- D、20%-30%

正确答案：C

4、在开始时寸步不让,态度十分强硬;到了最后时刻,则一次让步到位,促成和局,这种策略是

- A、等额地让出可让利益的让步策略
- B、先高后低、然后又拔高的让步策略
- C、一开始就拿出全部可让利益的策略
- D、坚定的让步策略

正确答案：D

5、（）是指同属于一个资本的统一经营的店铺，又称联号商店、正规连锁商店、公司连锁商店。

- A、自由加盟连锁
- B、批发商连锁

C、直营连锁

D、合同连锁

正确答案：C

6、“王某听说自己的好朋友小李正在使用“小灵通”，他对“小灵通”已经在北京上市感到非常惊奇，向小李进行了多方面的咨询，最终决定购买。则王某获取信息的途径属于（）”

A、个人来源

B、经验来源

C、商业来源

D、大众来源

正确答案：A

7、要想提高发货水平，（）是关键。

A、商品检验

B、订货控制

C、存货控制

D、销售控制

正确答案：B

8、在整个销售过程中表现消极，对销售人员反应冷淡，这类顾客属于（）

oA、沉默型

B、顽固型

C、怀疑型

D、虚荣型

正确答案：A

9、商品经营全过程各环节尽可能直接，单纯、明确、剔除一切复杂无用的环节和手续是连锁店确定经营商品中的（）

A、一体化

B、单纯化、简单化

C、特殊化、个性化

D、标准化

正确答案：B

10、刊登的广告文词上载明企业名称及职位、应聘者须具备的条件，甚至说明条件不适者请勿前来应聘。这是（）o

A、表明式招聘广告

- B、隐蔽式招聘广告
- C、销售式招聘广告
- D、培训式招聘广告

正确答案：A

11、按照自家企业的业态和定位明确企业经营的商品和服务的目标，在满足顾客需求过程中，确定在那些环节形成与竞争对手的差别，形成竞争优势，这属于（）

- A、标准化
- B、专业化
- C、简单化
- D、差别化

正确答案：D

12、直接邀请政界要人、商界巨人、体育健将、演员、歌星、名模等社会各星来进行广告宣传，这是广告的（）。

- A、间接的方式
- B、先入为主的方式
- C、直接的方式
- D、喧宾夺主的方式

正确答案：C

13、引导性提问容易使被调查者不假思索地做出回答或选择，也会使被调查者从心理上产生（）反应，从而按着提示做出回答或选择。

- A、顺应
- B、思考
- C、抵抗
- D、逆反

正确答案：A

14、高价反而促销的产品，如名牌产品、高档、奢侈消费品则可考虑采用（）

- A、买断代理
- B、佣金代理
- C、多家代理
- D、独家销售代理

正确答案：A

15、（）是指销售人员在一两次接近不能达成交易的情况下，采用多次进行销售拜访来接近顾客的方法。

- A、利益接近法
- B、赞美接近法
- C、服务接近法
- D、反复接近法

正确答案：D

16、类库存介于两者之间，其占用资金金额大约占库存占用资金总额的（）

- A、20%左右
- B、80%-90%
- C、15%以下
- D、60%-70%

正确答案：A

17、当顾客提出的异议是正确的时候，销售员应该（）

- A、虚心地接受
- B、强词夺理
- C、掩盖错误
- D、默不作声

正确答案：A

18、产品组合是指企业生产经营各种不同类型产品之间（）

- A、质的组合和量的比例
- B、结构关系
- C、量的组合和质的比例
- D、数量关系

正确答案：A

19、（）是利用机械仪器测定商品机械性能的检测法。

- A、度量衡检验法
- B、热学检验法
- C、机械性能检验法
- D、光学检验法

正确答案：C

20、通过放弃或拒绝合作，停止业务活动来回避风险的做法叫作（）。

- A、完全回避风险
- B、风险损失的控制
- C、风险自留
- D、转移风险

正确答案：A

21、思索是月返、季返还是年返，应依据产品特性、货物流转周期而定等是要求制定返利政策思索（）的实例。

- A、返利的规范
- B、返利的隶属条件
- C、返利的方式
- D、返利的时间

正确答案：D

22、借助名人的声望，来提高商品的知名度和美誉度，这是广告的（）。

- A、先入为主的方式
- B、喧宾夺主的方式
- C、间接的方式
- D、直接的方式

正确答案：C

23、（）是洽谈双方为达成协议所必须承担的义务。

- A、以进为退
- B、坚持
- C、以退为进
- D、让步

正确答案：D

24、利用折光计测定植物油脂的折光指数，这是（）的实例。

- A、热学检验法
- B、度量衡检验法
- C、光学检验法
- D、机械性能检验法

正确答案：C

25、（）是指会带来受益机会又存在损失可能的风险。

- A、利率风险
- B、纯风险
- C、价格风险

D、投机风险

正确答案：D

26、连锁经营的（）是指其各个环节根据不同的生产经营过程而分成各个业务部门，并使其固定下来，是通过内部组织分工而形成的。

A、信息化

B、标准化

C、专业化

D、集中化

正确答案：C

27、立即停止供货，严密监控并追讨，这是在自行追账的特殊策略中对（）使用的方法

A、长期、大型客户

B、低风险客户

C、一般客户

D、高风险客户

正确答案：D

28、销售人员会同本企业有关职能部门的人员，以业务洽谈会的形式向买主销售产品，这是销售人员与顾客进行接触的（）方式

A、单个销售人员对一组顾客

B、单个销售人员对单个顾客

C、销售会议

D、销售小组对一组顾客

正确答案：C

29、（）是指在广告中是否载明企业名称及职位、应聘者须具备的条件等信息。

A、招聘方式

Bs 出版方式

C、刊出方式

D、登报方式

正确答案：C

30、与人交往时喜欢表现自己，突出自己，不喜欢听别人劝说，任性且嫉妒心较重，这类顾客属于

A、好斗型

- B、虚荣型
- C、怀疑型
- D、顽固型

正确答案：B

31、利用抗张试验机或拉力试验机测定纺织纤维、纱线等的抗拉强度来检验它们的机械品质，这是（）的实例。

- A、机械性能检验法
- B、热学检验法
- C、度量衡检验法
- D、光学检验法

正确答案：A

32、下列封闭式问句的提问方法属于（）。“在未来三年内，你是否准备买车？A、是 b、否 “

- A、二项选择法
- B、顺序选择法
- C、多项选择法
- D、程度尺度法

正确答案：A

33、一位服装店的销售人员在销售服装时说：“比如，您看这件衣服式样新颖美观，是今年最流行的款式，颜色也合适，您穿上一定很漂亮，我们昨天刚进了四套，今天就只剩下两套了。”这运用了（）。

- A、优惠成交法
- B、限期成交法
- C、保证成交法
- D、从众成交法

正确答案：D

34、欧美一般要求连锁店的数目要在（）个以上。

- A、14
- B、11
- C、12
- D、13

正确答案：B

35、现代市场营销学实际研讨的主要对象是（）。

- A、组织市场
- B、产业市场
- C、中间商市场
- D、消费者市场

正确答案：D

36、销售促进目标是从总的促销组合目标中引申出来的，而它在总体上又是受企业()所制约的。

- A、销售目标
- B、营销总目标
- C、渠道目标
- D、价格目标

正确答案：B

37、按照自家企业的业态和定位明确企业经营的商品和服务的目标，在满足顾客需求过程中，确定在哪些环节形成与竞争对手的差别，形成竞争优势，这属于()。

- A、标准化
- B、专业化
- C、简单化
- D、差别化

正确答案：D

38、()是美国连锁商店的基本形式。

- A、合同连锁
- B、自由加盟连锁
- C、直营连锁
- D、批发商连锁

正确答案：C

39、()是由批发企业吸收零售企业参加的联合体。

- A、生产厂家主导型连锁
- B、批发商主导型连锁
- C、直营连锁
- D、零售商主导型连锁

正确答案：B

40、()是企业要求客户支付赊销款项的条件，它由信用期限和现金折扣两

个要素组成。

- A、信用条件
- B、信用额度
- C、信用标准
- D、收账政策

正确答案：A

41、极端重视销售的商品本身,对产品百般挑剔,这种顾客属于()

- A、干练型
- B、漠不关心型
- C、软心肠型
- D、防卫型

正确答案：D

42、（）是指提供某项特定服务的连锁组织。

- A、饮食业连锁
- B、商业连锁
- C、自由加盟连锁
- D、服务业连锁

正确答案：D

43、采购人员看广告或参加展销会等，发现了更物美价廉的其他公司的产品，这种认识需要由（）引起的。

- A、外部刺激
- B、间接刺激
- C、直接刺激
- D、内部刺激

正确答案：A

44、中间商最基本、最重要的购买决策是（）。

- A、供货条件决策
- B、库存决策
- C、配货决策
- D、供应商组合决策

正确答案：C

45、销售人员应掌握本企业的历史背景、在同行业中的地位、生产能力、产品种类、技术水平、设备状况、企业发展战略、定价策略等，这体现了销售人员必须掌握

- 、产品知识
- B、用户知识
- C、企业知识
- D、市场知识

正确答案：C

46、下列四种促销手段中，（）是介绍新产品最有效也最昂贵的方法。

- A、免费样品
- B、现金折扣
- C、优惠券
- D、竞赛

正确答案：D

47、劳动法规定，劳动者每日工作时间不超过8小时，平均每周不超过（）

- 、40小时
- B、48小时
- C、56小时
- D、44小时

正确答案：D

48、下列公式正确的是（）。F为功能，为成本或费用。

- A、 $C=F/V$ （价值）
- B、 $V（价值）=F/C$
- C、 $F=C/V$ （价值）
- D、 $V（价值）=C/F$

正确答案：B

49、在影响产业购置者做出购置决策的一系列要素中，一个国度的经济前景、市场竞争、政治法律等状况属于（）。

- A、组织要素
- B、人际要素
- C、团体要素
- D、环境要素

正确答案：D

50、（）是企业同意向客户提供商业信用而提出的基本要求，通常以预期的DsO和坏账损失率作为判别标准。

- A、收账政策

- 、信用标准
- C、信用条件
- D、信用额度

正确答案：B

51、吉列公司既生产剃刀架又生产刀片，它降低了剃刀架的价格从而增加了刀片的销量，这是运用了（）的定价方法。

- 、品种差价
- B、互补产品定价
- C、替代产品定价
- D、花色差价

正确答案：B

52、C类库存品种数目大但资金占用小，其占用资金金额占库存占用资金总额的（）。

- A、80%-90%
- B、60%-70%
- C、20%左右
- D、15%以下

正确答案：D

53、美国西尔斯统一控制众多制造性企业和中小商业企业，形成工商一体化的销售网络。该渠道模式是（）。

- A、产权式分销系统
- B、公司式分销系统
- C、契约式分销系统
- D、管理式分销系统

正确答案：D

54、“存货有限，欲购从速”、“三周年店庆，降价三天”等广告，都是典型的（）的实例。

- A、保证成交法
- B、从众成交法
- C、优惠成交法
- D、限期成交法

正确答案：D

55、（）是指销售人员向顾客提供某种成交凭证来促成交易的方法

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/525240212002011330>