

国开电大 50794 《推销策略与艺术》机考复习资料

请您用 CTRL+F 搜索

判断题

1、“这种产品我们和某某厂已有固定的供应关系”这是典型的需求异议。（）

正确答案：1. ×

2、按客户性质可以把客户划分为两大类，即个人购买者和组织购买者。（）

正确答案：1. √

3、表达能力不好的人不适合从事推销工作。（）

正确答案：1. ×

4、产品需求是客户最高级的需求。（）

正确答案：1. ×

5、产品异议表明客户对该种产品或服务没有需求。（）

正确答案：1. ×

6、持久原则是与客户建立和保持良好关系的重要原则。（）

正确答案：1. √

7、次要重点促成法的主要优点是可以减轻客户成交的心理压力。（）

正确答案：1. √

8、打电话不是面对面，可以有些小动作，如边打电话边摆弄桌上的剪刀、订书机等。（）

正确答案：1. ×

9、个人购买者一般属于理智型购买，参与购买决策的人员较多。（）

正确答案：1. ×

10、观察和倾听是推销人员了解客户购买动机的唯一方法。（）

正确答案：1. ×

11、合同的变更仅指内容的变更，不包括合同主体的变更。（）

正确答案：1. √

12、互联网时代客户购买前的准备工作更加充分。（）

正确答案：1. √

13、积极主动地向顾客致意打招呼会把顾客吓跑，所以不要主动打招呼。（）

正确答案：1. ×

14、健康、整洁、卫生这三个因素可以使人的容貌变得完美。（）

正确答案：1. √

15、客户导向型的推销人员总是千方百计说服客户购买。（）

正确答案：1. ×

16、客户异议是企业信息源之一。（）

正确答案：1. √

17、利用个人观察法寻找潜在客户，关键在于培养推销人员的职业素质。（）

正确答案：1. √

18、买卖合同与租赁合同是一回事儿。（）

正确答案：1. ×

19、明确主题是推销接近阶段重点要做的工作之一。（）

正确答案：1. √

20、倾听也是一门艺术，良好的倾听是推销中的一大“法宝”。（）

正确答案：1. √

21、如果从顾客的外表和问话中难以判断他想买什么档次的商品，那就把中等偏上的商品拿给顾客。（）

正确答案：1. √

22、如果和客户是第一次见面，可注视对方额头到鼻子这个三角区域，以显示自己的诚意。（）

正确答案：1. ×

23、如果推销人员是与个人签合同，合同的形式应十分简短、明确。（）

正确答案：1. √

24、市场咨询法主要适用于寻找某些选择性较强的潜在客户。（）

正确答案：1. √

25、书面语言沟通不利于传达详细的信息。（）

正确答案：1. ×

26、提出异议是客户应有的权利，推销人员面对客户异议不应该退缩不前。（）

正确答案：1. √

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/645234044300011220>