



任务巩固

任务名称	六方位绕车介绍	姓名:	成绩:
一、单项选择题 1. 展车座椅调整时, 下列说法错误的是 ()。 A. 方向盘调整至较高位置 B. 座椅头枕调整至最高位置 C. 驾驶员座椅向后调整 D. 驾驶员座椅椅背与椅垫的角度调整成与副驾一致 2. 关于展车准备的描述中, 下列说法错误的是 ()。 A. 展车不上锁, 车窗关闭 B. 预先为展车收音机调整到信号清晰的电台 C. 准备 3 份不同风格的音乐光盘备用 D. 为更好的保护展车, 车内饰板的塑胶保护膜不要撕去 3. 从销售顾问商品知识储备来看, 下列说法错误的是 ()。 A. 掌握汽车构造基本知识 B. 掌握汽车设计基本知识 C. 掌握竞品卖点 D. 掌握本公司产品卖点 4. 关于中国一汽绕车话术, 下列说法正确的是 ()。 A. 商用车和乘用车均为 6 方位绕车 B. 商用车和乘用车均为 4 方位绕车 C. 商用车为 6 方位绕车, 乘用车为 4 方位绕车 D. 商用车为 4 方位绕车, 乘用车为 6 方位绕车 5. 关于商品说明环节, 下列说法正确的是 ()。 A. 充分掌握竞品的弱点攻击, 以便显示本公司产品的优势 B. 充分运用专业术语和技术词汇, 以便显示销售顾问的业务水平 C. 对客户关心的问题, 遇到不明白的地方应巧妙避开, 以免显得不够专业 D. 绕车演练没有固定的起点, 可根据客户最关心的部分开始说明 6. 客户在展车内时, 销售顾问的视线要 () 客户的视线。 A. 高于 B. 低于 C. 跟随 D. 离开 7. 客户在驾驶座体验车内其他配置时, 销售顾问应 () 为客户介绍。 A. 在左侧车门外 B. 在右侧车门外 C. 在副驾驶座位上 D. 在后排座椅上 8. 对于组织客户, 如果有多个客户同时听取商品说明时, 应按照 () 的顺序分别就其所关心的商品特点进行介绍。			

- A. 影响者、使用者、决策者
- B. 使用者、影响者、决策者
- C. 决策者、影响者、使用者
- D. 领导者、影响者、使用者

二、多项选择题

1. 在商品说明时销售工具包括（ ）。
 - A. 展车
 - B. 洽谈桌
 - C. 名片
 - D. 宣传单页
2. 绕车讲解的专业性体现在哪些方面（ ）。
 - A. 和客户畅谈各种汽车技术先进与否
 - B. 以专业的角度切入，以通俗的语言介绍商品
 - C. 熟练规范的操作相关配备
 - D. 以专业的应答化解客户的异议
3. 关于商品说明后的后期跟进，下列说法错误的是（ ）。
 - A. 邀请客户试乘试驾
 - B. 转交车型资料目录，并留下销售顾问的信息和联系方式
 - C. 商品说明不成功时，应向客户推介配置更高或更高端的车型
 - D. 客户离开后，及时整理和清洁展车，恢复原状
4. 在进行商品说明时，下列细节做法正确的有（ ）。
 - A. 用通俗易懂的方式向客户解释商品价格
 - B. 在给客户介绍展车时发现不干净的地方要及时清洁
 - C. 商品说明时要强调给客户带来的利益
 - D. 洽谈桌上商谈时注意饮料续杯
5. 在汽车产品展示的过程中，可以引导顾客从汽车产品的以下（ ）方面来考虑。
 - A、汽车的外观与造型
 - B、动力与操纵性
 - C、安全性
 - D、舒适性
 - E、超值表现

三、填空题

1. 六方位绕车法和_____法都是商品说明时销售顾问需要掌握和运用的方法。
2. 在商品说明结束时，适当地发出_____的邀请是必不可少的。
3. 介绍商品时避免_____竞争对手的商品。
4. 展车的椅背与椅垫成_____度。
5. 商品说明结束后，转交_____，并留下销售顾问的信息和联系方式。

四、简答题

介绍展车时需要注意的事项？

--