# 任务巩固

| 任务名称 | 报价 | 姓名： | 成绩： |
| --- | --- | --- | --- |

一、判断题

1、听客户讲话时，发现有对自己不利的地方，应立即反驳，以便于自己更有利。（ ）

2、错报价格低于了优惠底线价格，这单还能成交，越是不了解的客户，应大胆的放低价格，预防客户流失。（ ）

3、客户提出一个最低价格，而该价格是可以出售的价格。应立即同客户签订合同。（ ）

4、纵使顾客出价极不合理，都不该予以全面回绝。（ ）

5、客户要求赠送更多的礼品，销售员为了达成交易，应尽量满足客户的要求。（

二、选择题

1.买卖双方从自身的主观愿望出发，报出双方心目中的理想价格，即买方报出最低价或者卖方报出最高价，然后再进行价格谈判，这属于（ ）

A.正向报价法

B.逆向报价法

C.化整为零报价法

D.三明治报价法

2.“这台车是贵了点，但是贵了这 3 万块钱只是相当于您 3 个月工资，您用 3 个月的工资就可以享受更高端的汽车配置，这车保值率这么高，至少开上十年八年您都不会腻。”这属于从下列哪个方法进行报价。（ ）

A.正向报价法

B.逆向报价法

C.化整为零报价法

D.三明治报价法

3.人们通常喜欢什么样的人？（ ）

A.有类似背景的人 B.赞扬他们的人 C.衣装与自己类似的人 D.比他强的人

4.客户用来压低销售价格的几种办法（ ）

A.同品牌车型压价 B.直接让你报最低价 C.用竞品压价 D.网上报价

4.客户常用的谈判技巧正确的有.（ ）

A.变验术 B.黑白脸 C.不卖拉倒 D.拖延术

4、你们优惠太少了，有以下几种应对的方法（ ）

A.表明已是最低价 B.采用价值大于价格的策略 C.假装请示经理 D.推荐更便宜的

5.销售员的报价技巧有哪些.（ ）

A.四次优惠价格 B.数字的技巧 C.三明治报价法 D.最低优惠报价法