



任务巩固

| 任务名称 | 成交 | 姓名: | 成绩: |
|---|----|-----|-----|
| <p>一、单项选择题</p> <p>1. 签署合同后, 合同信息应在 () 录入客户管理系统。</p> <p>A. 当日 B. 两日内 C. 三日内 D. 一周内</p> <p>2. 签署合同时, 由 () 引领客户前往财务部门缴纳定金或全款。</p> <p>A. 销售主管 B. 销售经理 C. 销售顾问 D. 其他人员</p> <p>3. 签署合同时, 对合同内容进行检查并签字确认的负责人是 ()。</p> <p>A. 总经理 B. 销售经理 C. 销售顾问 D. 其他人员</p> <p>4. 签署合同环节, 下列说法错误的是 ()。</p> <p>A. 销售顾问应在报价说明得到客户认可后, 适时提出签订销售合同 B. 客户提出需要再考虑时, 给对方施加压力 C. 洽谈合同事宜时, 应谢绝外界干扰, 以示对客户尊重 D. 销售顾问应认真填写合同相关内容, 并记录与客户约定的其他事项, 请客户签字确认</p> <p>5. 当顾客出现下列 () 表现时, 销售顾问可以适时建议其购买。</p> <p>A. 谈及具体的支付条件, 赠送品, 车身颜色, 交车时间 B. 东张西望 C. 低头玩手机 D. 对销售顾问的态度比较强硬</p> <p>二、多项选择题</p> <p>1. 当观察到顾客成交信号时, 销售顾问可以适时建议购买, 通常成交信号可分为 ()。</p> <p>A. 语言信号 B. 行为信号 C. 表情信号 D. 动作信号</p> <p>2. 签约成交环节需提前准备好各项销售工具, 以下哪些是此环节需要准备的销售工具 ()。</p> <p>A. 《商谈记录表》 B. 《精品洽谈表》 C. 《销售意向表》</p> | | | |

D. 《上牌手续及费用单》

3. 拟订销售方案制定《销售意向表》时，下面哪些项目需要考虑（ ）。

- A. 确认客户所选择的车型
- B. 客户是否有代办保险的意向
- C. 客户是否分期付款
- D. 客户是否需要代办二手车置换手续

4. 洽谈合同时销售顾问要跟客户准确的说明下列哪些信息（ ）。

- A. 车型
- B. 报价
- C. 交付时间
- D. 保险精品

5. 签约成交流程中，下列说法正确的是（ ）。

- A. 催促客户做出成交决定
- B. 准确的说明报价的内容、过程等
- C. 不给客户施加过大压力
- D. 交款是一个重要的节点，销售顾问应保持对客户关注度

三、填空题

1. 销售合同客户签字后需请_____就合同内容检查并签字确认。

2. 销售顾问引领客户前往财务部门缴纳订金或全款，合同上加盖_____，并向客户开具_____。

3. 合同信息需当目录入_____。

四、简答题

1. 列举 5 种以上实用成交技巧？（写出 5 个即可）

2. 列举 5 种以上顾客有意成交的行为信号。（写出 5 个即可）