



任务巩固

任务名称	试乘试驾	姓名:	成绩:
一、单项选择题 1. 试乘试驾是根据客户情况, () 的邀请客户亲身体验车辆的性能, 让客户感性的了解车辆有关信息。 A. 不定性 B. 选择性 C. 随意性 D. 主观性 2. 试乘试驾时, 向客户介绍车辆的基本操作方法, 必要时需要在 () 状态进行演练。 A. 快行 B. 慢性 C. 停车 D. 减速 3. 在试乘试驾过程中进行换手时, 应先关闭发动机拔出车钥匙, 此时客户会有一定的心理抵触, 我们应该 () 。 A. 不去理睬 B. 努力解释 C. 告诉客户真正原因 D. 用话术进行缓和且转化话题 4. 试乘试驾后, 无特殊情况应在 () 内回访, 以促进成交。 A. 两日 B. 三日 C. 一周 D. 半月 5. 下列哪个理解是错误的 () 。 A. 价格 > 价值 → 太贵了 B. 价格 < 价值 → 很不错 C. 价格 = 价值 → 物有所值 D. 价格 < 价值 → 很便宜 6. 销售顾问在试乘试驾完毕后, 下列说法错误的有 () 。 A. 主动询问试驾感受 B. 询问对试驾车辆有哪些不满意的地方 C. 使用封闭式提问强化客户认可的内容 D. 对客户关心的问题给予详细讲解 7. 试乘试驾结束后, 总结试乘试驾体验, 需填写 () 。 A. 《试乘试驾同意书》 B. 《试乘试驾总结》 C. 《销售意向表》 D. 《试乘试驾意见表》			

二、多项选择题

1. 客户试驾时，销售顾问应（ ）。

- A. 引导客户自己体验车辆性能
- B. 简要提醒体验重点
- C. 避免语言繁冗干扰客户驾驶
- D. 批评客户不良驾驶行为以免发生事故

2. 在客户试驾过程中，下列说法错误的有（ ）。

- A. 向客户揭露竞品的不足之处
- B. 适时的称赞客户的驾驶技术
- C. 适时专业的介绍试驾车辆的优越性能
- D. 不停的向客户介绍车辆卖点

3. 以下试乘试驾的注意事项中正确的有（ ）。

- A. 提示客户，安全行驶，预防为先
- B. 有多名客户进行试乘试驾，在试乘试驾结束后，应分别关注试乘者和试驾者的感受和建议，分别给予应对
- C. 不要让客户产生试驾后就要购买的心理压力
- D. 销售人员对客户试车后的感受要特别关注

4. 高速过弯时，主要体现车辆的哪些性能（ ）。

- A. 驾驶席座椅的包裹性与支撑感
- B. 转向的准确性
- C. 发动机动力性
- D. 车辆操控与稳定性能

三、填空题

1. 销售顾问应告知客户先试乘，再中途_____，以便客户更全面的体验车辆的各方面性能
2. 试乘试驾后，应把当日相应试驾数、_____汇总。
3. 试乘试驾结束后，如客户购买意愿强烈，可直接进入_____流程。

四、简答题

1. 请简述试乘试驾流程中有哪些环节？

2. 进行试乘试驾时，起步出发与直线提速阶段的体验要点有哪些？