

六方位绕车介绍

一、单选题

1、

从销售顾问商品知识储备来看，下列说法错误的是（ ）。

(10 分)

- ☐ 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

2、

关于商品说明环节，下列说法正确的是（ ）。

(2 分)

- ☐ 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

3、

客户在展车内时，销售顾问的视线要（ ）客户的视线。

(2 分)

- ☐ A.高于
- ☐ B.低于
- ☐ C.跟随
- ☐ D.离开

二、多选题

1、

以下哪些属于在方位 3：后排座适合介绍的要点（ ）

(5 分)

- ☐ A.宽敞的乘坐空间
- ☐ B.定速巡航
- ☐ C.isofix 安全座椅接口
- ☐ D.发动机动力
- ☐ E.后排座椅比例放倒

2、

下面关于 FAB 介绍法与六方位绕车介绍法的说法正确的是（ ）

(5 分)

- ☐ A.两者都是车辆介绍的方法，可随意选用
- ☐ B.FAB 介绍法帮助我们介绍好车辆的单项配置
- ☐ C.六方位绕车介绍法为我们提供了介绍车辆的总体思路
- ☐ D.FAB 介绍法和六方位绕车介绍法缺一不可

3、

在商品说明时销售工具包括（ ）。

(10 分)

- ☐ A.展车
- ☐ B.洽谈桌
- ☐ C.名片
- ☐ D.宣传单页

4、

绕车讲解的专业性体现在哪些方面（ ）。

(10 分)

- ☐ 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

5、
以下关于六方位绕车介绍的说法正确的是（ ）
(5 分)

- ☐ A.六方位绕车可用于进行公众车辆展示
- ☐ B.六方位绕车可用于向客户-对一介绍车辆
- ☐ C.六方位绕车有特定的介绍顺序，且顺序不能更改
- ☐ D.六方位绕车可作为汽车销售顾问的训练手段

6、
在进行商品说明时，下列细节做法正确的有（ ）。
(10 分)

- ☐ 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

7、
关于商品说明后的后期跟进，下列说法错误的是（ ）。
(10 分)

- ☐ 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