

试乘试驾

一、单选题

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。（2分）

- A. 不定性
- B. 选择性
- C. 随意性
- D. 主观性

2、依据试乘试驾车辆管理表对试乘试驾车辆准备情况进行监管的人员是（ ）。（2分）

- A. 服务顾问
- B. 市场经理
- C. 销售经理
- D. 销售顾问

3、关于试乘试驾车辆，下列说法错误的是（ ）。（2分）

- A. 按中国一汽要求准备专用的试乘试驾车上牌
- B. 试乘试驾车上可以临时挪做其他用途
- C. 试乘试驾车上到一定使用期限，必须更换
- D. 试乘试驾车上需有专人负责保养维护和清洁

4、试乘试驾是销售八步法中的第几个环节（ ）。（2分）

- A. 3
- B. 4
- C. 5
- D. 6

5、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。（2分）

- A. 快行
- B. 慢行

- C. 停车
- D. 减速

6、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，此时客户会有一些的心理抵触，我们应该（ ）。 （2分）

- 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

二、多选题

1、试乘试驾过程中，下列哪些环节可以挖掘客户需求（ ）。(2分)

- A. 填写试乘试驾协议
- B. 静态实操路书讲解
- C. 客户驾车环节
- D. 试乘试驾情况确认

2、在静态实操路线讲解时，销售顾问主要工作内容有（ ）。(2分)

- A. 结合路线图讲解试乘试驾路线
- B. 介绍车辆的基本操作方法并提醒安全事项
- C. 交待试乘试驾流程
- D. 适时进行签约的邀请

3、试乘试驾应证照齐全，并有保险，避免试驾时（ ）造成责任不清的情况(2分)

- A. 车辆发生违章
- B. 车辆故障
- C. 车辆被盗
- D. 车辆发生事故

4、客户试驾时，销售顾问应（ ）。 （2分）

- 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