

## 报价

### 一、单选题

1、这辆车价格虽然略高，但也只相当于几次出国旅游的费用。用少旅游几次来换取您全家每日出行的方便，并且有了车之后还可以带着全家自驾旅游，您说是不是很有值啊？”（ ）（2分）

- A. 尾数报价法
- B. 化整为零报价法
- C. 三明治报价法
- D. 比较报价法

2、“您说得对，很多客户刚开始跟您有同样的反应，其实我刚接触这款产品时也这么认为。但是当大家真正了解这款车的性能.用过之后，都认为当初的决策是明智的。这款车虽然价格比同级别的车略高一点，但是它在兼备了良好的动力性能与操控性能的同时，还比同档次的车更省油，这一点在您开一段时间后就能明显感觉到了。像您这么专业、懂行的客户是一定不会看错的。”。这属于什么报价法（ ）（2分）

- A. 尾数报价法
- B. 化整为零报价法
- C. 三明治报价法
- D. 比较报价法

3、我们经常会发现汽车经销商在推广活动中打出这样的广告横幅：“每天花费66元，您就可以拥有一款××爱车”。这样的广告，往往能够吸引许多人上门问津。这属于什么报价法（ ）（2分）

- A. 尾数报价法 B. 化整为零报价法
- B. 化整为零报价法
- C. 三明治报价法
- D. 比较报价法

4、面对直接询价的客户，下面说法不正确的选项是（ ）。 （2分）

- A. 绝不见面就谈价

- B. 绝不谈价就打折
- C. 顾客是上帝，应在价格上作出让步
- D. 让步应有代价

## 二、多选题

1、价格商谈的原则：【 】(2分)

- A. 准确把握价格商谈的时机
- B. 必须找到价格争议的真正原因
- C. 价格商谈成功的重要因素：充分的准备
- D. 价格商谈的前提条件：取得顾客的“相对购买承诺”

2、电话砍价的处理原则：( ) (2分)

- A. 电话中不让价
- B. 不讨价还价
- C. 报最低让客户到店成交
- D. 不答应、也不拒绝顾客的要求

3、以下哪些是初期谈判技巧？( ) (2分)

- A. 提出比你真正想要的价格还要高的价格
- B. 报价的对半法则
- C. 有意探寻客户的心理价位
- D. 适当的时候表现出惊讶的态度
- E. 借助公司高层的威力

4、如何面对竞争对手的报价？【 】(2分)

- A. 如果在谈论中客户提及竞争对手更佳的报价，一定要把这个报价询问得更加清楚。
- B. 跟它战斗到底，无论如何都会比它低一些
- C. 寻找竞争对手报价的漏洞
- D. 亲自打电话询问究竟
- E. 多使用装潢转化成现金的手段，转化率随即掌握，让客户产生实惠感

5、客户砍价的心理表现为【 】(2分)

- A. 贪小便宜
- B. 买便宜可以炫耀
- C. 怀疑，对销售人员不信任
- D. 货比三家不吃亏

6、客户砍价的用语【 】(2分)

- A. 优惠多少、送什么精品
- B. 优惠太少，再优惠一些我就买了
- C. 你开的价钱不老实
- D. 给个实际一些的价格我就买