

成交

一、单选题

1、签署合同后，合同信息应在（ ）录入客户管理系统。（2分）

- A. 当日
- B. 两日内
- C. 三日内
- D. 一周内

2、签署合同时，由（ ）引领客户前往财务部门缴纳定金或全款。

(2分)

- A. 销售主管
- B. 销售经理
- C. 销售顾问
- D. 其他人员

3、签署合同时，对合同内容进行检查并签字确认的负责（ ）。 （2分）

- A. 总经理
- B. 销售经理
- C. 销售顾问
- D. 其他人员

4、签署合同环节，下列说法错误的是（ ）。 （2分）

- 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

5、当顾客出现下列（ ）表现时，销售顾问可以适时建议其购买。（2分）

- 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

二、多选题

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（ ）。 (2分)

- A. 语言信号
- B. 行为信号
- C. 表情信号
- D. 动作信号

2、签约成交环节需提前做好各项销售工具，以下哪些是此环节需要准备的销售工具（ ）。(2分)

- A. 《商谈记录表》
- B. 《精品洽谈表》
- C. 《销售意向表》
- 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（ ）。

(2分)

- 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

(）。 (2分)

- 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（ ）。

(2分)

- 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