# 最新国家开放大学电大《推销策略与艺术》形考任务1试题及答案

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2025-01-31

*最新国家开放大学电大《推销策略与艺术》形考任务1试题及答案形考任务1题目1推销的核心是说服。（）选择一项：对错题目2推销员的首要任务就是最大限度地推销产品，无论采取什么手段。推销业绩是衡量推销成功与否的唯一标准。（）选择一项：对错题目3企业...*

最新国家开放大学电大《推销策略与艺术》形考任务1试题及答案

形考任务1

题目1

推销的核心是说服。（）

选择一项：

对

错

题目2

推销员的首要任务就是最大限度地推销产品，无论采取什么手段。推销业绩是衡量推销成功与否的唯一标准。（）

选择一项：

对

错

题目3

企业利益与客户利益不可能同时满足，推销员要站在客户的立场上推销商品只能是纸上谈兵。（）

选择一项：

对

错

题目4

产品形象、企业形象和推销员形象是相辅相成的，彼此可以相互促进。（）

选择一项：

对

错

题目5

为了表达对客户的尊重，在与顾客交谈时，眼睛要始终盯住对方的眼睛。（）

选择一项：

对

错

题目6

为了顺利达成交易，一定要努力赞美产品，即使有所夸大也是应该的。（）

选择一项：

对

错

题目7

推销员在被允许进入客户房间时，为了礼貌起见，开门力量越轻越好。（）

选择一项：

对

错

题目8

推销活动的主体是被推销的产品。（）

选择一项：

对

错

题目9

一名优秀的推销员，不仅应具备敬业精神、自信心等，还应该具有较强的语言表达能力、观察判断能力和丰富的商品知识。（）

选择一项：

对

错

题目10

人员推销的主要缺点是开支大、费用高。（）

选择一项：

对

错

题目11

推销的目的是将顾客可用可不用的产品卖给他们。（）

选择一项：

对

错

.题目12

在推销员与顾客采取站立的姿势交谈时，双方的距离应该不超过60厘米。（）

选择一项：

对

错

题目13

在推销员与顾客的交往中，最有用的面部表情是微笑。（）

选择一项：

对

错

题目14

在为他人作介绍时，应当先向年轻者介绍年长者。（）

选择一项：

对

错

题目15

如果想索要他人名片，一般不宜直言相告，可以主动递上自己的名片。（）

选择一项：

对

错

题目16

动机是一种推动人们为达到特定目的而采取行为的特定需要，是行为的直接原因。（）

选择一项：

对

错

题目17

在现实生活中，强力推向导向型的推销员最容易获得成功。（）

选择一项：

对

错

题目18

布莱克和蒙顿的推销方格论认为推销艺术导向型（5．5）的推销风格能够取得最佳的推销效果。（）

选择一项：

对

错

题目19

对培养推销员的自信心，提高其说服力最有帮助的推销模式是吉姆模式。（）

选择一项：

对

错

题目20

在抢购风潮中，大部分的消费者会产生一种从众行为。（）

选择一项：

对

错

题目21

一般来说，拜访客户的最佳时间是客户休息时间。（）

选择一项：

对

错

题目22

人员推销是一种个人活动，团队意识并不重要。（）

选择一项：

对

错

题目23

敬茶、饮茶是人们日常社交和家庭生活中普遍的往来礼仪。为客人倒茶时，为表示诚意应将茶杯倒满。（）

选择一项：

对

错

题目24

在一次不成功的推销之后，推销员给客户留下一张名片，并表示客户以后如有需要可随时联系。

这种做法是非常必要的。（）

选择一项：

对

错

题目25

如果和客户是第一次见面，可注视对方额头到鼻子这个三角区域，以显示自己的诚意。（）

选择一项：

对

错

题目26

以下哪项关于推销的描述是正确的？（）

选择一项：

A.推销是艺术，不是一门科学

B.推销就是促销

C.推销要为顾客着想

D.推销就是营销

题目27

在推销的要素中，（）是贯穿推销活动全过程、连结推销人员和推销对象的重要要素。

选择一项：

A.推销对象

B.推销人员

C.推销商品

D.推销信息

题目28

每一位推销员都要培养和激发自己开拓创新的精神和能力，善于独立思考，突破传统思路，注重好奇、敏锐、进取等创造性素质的训练，这属于推销员的哪一种能力？（）

选择一项：

A.创造能力

B.观察能力

C.应变能力

D.社交能力

题目29

在推销职责中，（）是推销活动的最基本功能？

选择一项：

A.推销产品

B.开发客户

C.提供服务

D.沟通信息

题目30

一般情况下，在交际中，每次目光接触的时间不要超过（）。

选择一项：

A.4秒钟

B.2秒钟

C.5秒钟

D.3秒钟

题目31

以下哪一点不是推销员应具有的态度？（）

选择一项：

A.锲而不舍的精神

B.团队合作意识

C.成功的欲望

D.为了成功可以不择手段

题目32

在为他人作介绍时，以下哪种情况是不恰当的？（）

选择一项：

A.先向女士介绍男士

B.先向年轻者介绍年长者

C.对身份相当的同性者，向先到场者介绍后到者

D.先向身份高者介绍身份低者

题目33

推销员千方百计说服客户购买，发动主动的推销心理战，有时甚至不惜向客户施加压力。这种推销风格属于（）。

选择一项：

A.解决问题导向型

B.客户导向型

C.推销艺术导向型

D.强力推销导向型

题目34

“爱达”模式是一种传统的推销手法，最早起源于（）。

选择一项：

A.英国

B.德国

C.美国

D.日本

题目35

在接受名片时，以下哪种做法是不正确的？（）

选择一项：

A.专心看一遍，同时口头致谢

B.面带微笑，双手捧接

C.以右手接过

D.以左手接过，一言不发

题目36

十分关心顾客但不关心销售的推销员属于（）。

选择一项：

A.强力推销型

B.顾客导向型

C.事不关己型

D.推销艺术导向型

题目37

在现代推销中，推销员应该持有下列哪一种观念？（）

选择一项：

A.以达成交易为主旨、说服客户购买

B.以高压式手段说服客户购买

C.关注“物”，使用一切技巧卖出产品

D.关注“人”，满足客户需要

题目38

请指出以下哪一点是不恰当的？（）

选择一项：

A.在天气寒冷时可以戴手套与对方握手

B.和新客户握手时，应以轻触对方为准

C.和长者见面时，一般应由对方决定是否愿意握手

D.一般应采取站立姿势与对方握手

题目39

在进行自我介绍时，以下哪方面的情况是不需要介绍的？（）

选择一项：

A.本人姓名

B.担负的职务或从事的具体工作

C.供职单位

D.个人兴趣和爱好

题目40

以下哪个不属于建立良好的第一印象的要素？（）

选择一项：

A.恰当的身体语言

B.超乎寻常的热情与殷勤

C.简洁清晰的开场白

D.良好的外表

题目41

在推销员的知识体系构成中，（）是排在第一位的，是最重要的。

选择一项：

A.市场知识

B.产品知识

C.公司知识

D.客户知识

题目42

“费比”模式的第一步是（）。

选择一项：

A.以“证据”说服客户

B.详细介绍产品

C.充分分析产品优势

D.相信自己的产品

题目43

推销技巧的核心是（）。

选择一项：

A.使客户对公司留下深刻印象

B.与客户建立长久的关系

C.说服客户购买，让客户因此获益或得到满足

D.卖出商品

题目44

以下哪个不是吉姆模式的三个要素？（）

选择一项：

A.公众

B.推销员

C.公司

D.产品

题目45

消费者求实购买动机的核心是（）。

选择一项：

A.“实用”和“实惠”

B.讲求装饰和打扮

C.“显名”和“炫耀”

D.“时髦”和“奇特”

题目46

以下哪一点不是个人购买者购买行为的特点？（）

选择一项：

A.专家购买

B.购买流动性大

C.购买量小

D.购买频率高

题目47

以下哪个对组织购买者的描述是错误的？（）

选择一项：

A.购买批量大

B.影响购买决策的人员多

C.受促销宣传影响大

D.购买批量小

题目48

在推销方格中，（）是最佳的推销心态，持有这种心态的推销人员是最理想的推销人员。（）

选择一项：

A.客户导向型

B.事不关己型

C.强力推销导向型

D.解决问题型

题目49

如果和客户是第一次见面，可注视对方（）三角区域，以显示自己的诚意。

选择一项：

A.眼睛

B.额头到肩膀

C.额头到鼻子

D.额头到下巴

题目50

按照迪伯达模式进行推销洽谈的第一个步骤是（）。

选择一项：

A.证实符合B.促使接受

C.产品结合D.准确发现

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！