# 最新国家开放大学电大《推销策略与艺术》形考任务3试题及答案

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2025-02-28

*最新国家开放大学电大《推销策略与艺术》形考任务3试题及答案形考任务3题目1成交的要求应当由客户提出，推销人员不应首先提出成交。（）选择一项：对错题目2成交最基本的条件就是所推销的商品能充分满足客户的某种需要。（）选择一项：对错题目3如果推销...*

最新国家开放大学电大《推销策略与艺术》形考任务3试题及答案

形考任务3

题目1

成交的要求应当由客户提出，推销人员不应首先提出成交。（）

选择一项：

对

错

题目2

成交最基本的条件就是所推销的商品能充分满足客户的某种需要。（）

选择一项：

对

错

题目3

如果推销员是与个人签合同，合同的形式应十分简短、明确。（）

选择一项：

对

错

题目4

当客户听完推销员的介绍后询问商品的价格，说明他对这种商品没有兴趣。（）

选择一项：

对

错

题目5

今天，自我服务日益普及，顾客不再需要服务。（）

选择一项：

对

错

题目6

积极主动地向顾客致意打招呼会把顾客吓跑，所以还是不要主动打招呼。（）

选择一项：

对

错

题目7

产品种类和品种较少的企业适宜采用职能式组织。（）

选择一项：

对

错

题目8

在作商品介绍时，推销人员一开始就应当把产品的优点和交易条件和盘托出，以吸引客户购买。（）

选择一项：

对

错

题目9

及时兑现是激励推销人员的重要原则。（）

选择一项：

对

错

题目10

推销额是反映推销员推销成绩的最重要的指标。（）

选择一项：

对

错

题目11

一般在开架售货部，销售人员应当把接待顾客的时间掌握在对方已挑选到一半左右的时候。（）

选择一项：

对

错

题目12

转移标的物的所有权，是买卖合同的主要法律性质（）。

选择一项：

对

错

题目13

买卖合同必须采取书面形式。（）

选择一项：

对

错

题目14

电话约见中，原则上拜访客户的日期、时间应该由客户主动决定。（）

选择一项：

对

错

题目15

如果你打电话的目的是要和潜在客户约时间会面，一定要用多介绍有关推销品的内容，以引起对方重视。（）

选择一项：

对

错

题目16

在推销过程当中，要善于将产品利益数字化，这会为你带来预想不到的收获。

选择一项：

对

错

题目17

因为店面陈列的丰富性是是提升店面业绩的一个很重要因素，所以货物越多越好。（）

选择一项：

对

错

题目18

一定要等逛商店的人在一样货品前站住脚开始仔细观看之后，售货员才可以走过去介绍商品。（）

选择一项：

对

错

题目19

薪金制有较强的刺激性，有利于调动推销人员的工作积极性。（）

选择一项：

对

错

题目20

地区式组织主要适用于产品种类和品种较少的企业采用。（）

选择一项：

对

错

题目21

为了及时、全额回收货款，降低企业经营风险，有必要在销售前对客户进行资信调查。（）

选择一项：

对

错

题目22

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23

买卖合同的实际履行原则，要求买卖合同当事人必须按照合同约定的标的物履行应尽的义务，而不能任意用其他标的物代替。

（）

选择一项：

对

错

题目24

向买受人交付标的物，可以实际交付，也可以以提单、仓单、所有权证书等提取标的物的单证作为交付。（）

选择一项：

对

错

题目25

店面销售人员在迎接顾客时，直接谈论商品的方法最适合那些兴趣集中、正热切地寻找某种商品的人。（）

选择一项：

对

错

题目26

一种成交法的核心在于用建议和行动向客户表示，问题看上去已经解决，客户非得以极大的努力才能阻止这一进程，因而易于达成交易。这是对以下哪种方法的描述？（）

选择一项：

A.积极假设促成法

B.强迫选择促成法

C.特别优惠促成法

D.建议促成法

题目27

当推销员询问了一个与推销有关的问题后，保持沉默，静静地等待客户的回答，此种方法的目的是促成客户直截了当地做出肯定的购买决策。这种方法称为（）

选择一项：

A.积极假设促成法

B.询问与停顿促成法

C.特别优惠促成法

D.建议促成法

题目28

王总，您好！我们已经在电话里沟通了好几次了，咱们之间也算有了初步认识。从这几次同您的沟通来看，我个人觉得您完全没有必要购买如此高端配置的电脑，因为很多功能在您的日常工作中用的几率很少。我建议您不妨买另外一款K88电脑试试，K88从配置和性能来说都非常

适合您，您看如何呢？”，这位推销员使用的是什么成交方法？（）

选择一项：

A.特别优惠促成法

B.建议促成法

C.最后机会促成法

D.试用促成法

题目29

在买卖合同中，买卖双方都既享有权利，又承担义务，双方的权利义务相互对应，所以，买卖合同又叫（）

选择一项：

A.双务合同

B.有偿合同

C.要物合同

D.不要物合同

题目30

以下哪个不应作为信用调查的主要内容？（）

选择一项：

A.交易双方工作人员及其工作态度

B.交易双方工作人员的学历背景和业余爱好

C.对方进货量与库存量的变化情况

D.对方的财务状况

题目31

对于哪类客户，推销员不要给对方提供太多的选择或者建议。（）

选择一项：

A.孤独型

B.犹豫不决型

C.谨小慎微型

D.擅长交际型

题目32

在客户逛商店时，再次回到了原先看过的某个商品时，售货员此时应当（），能够更好地实现交易。

选择一项：

A.给客户较大的空间

B.采取主动法为客户介绍商品

C.采取松动模式

D.多向客户提问题以了解基本情况

题目33

购买商品并使用后，客户在下列哪种情况下满意度最高？（）

选择一项：

A.拥有模式等同寻求模式

B.拥有模式大于寻求模式

C.拥有模式小于寻求模式

D.没有寻求模式

题目34

建议客户购买与某件商品相关的物品时，最好的时机应当是（）

选择一项：

A.在商品买卖成交前

B.在客户完成购买准备离开时

C.在包装商品和收款前

D.客户购买商品付款后

题目35

企业可先把推销力量集中在企业的主要产品、主要市场上，然后根据企业推销量的增加，市场范围的扩大，逐步增加推销人员。这种确定推销人员量的方法叫做。（）

选择一项：

A.工作量法

B.估量法

C.增量法

D.减量法

题目36

推销失败时，很多推销员都是草草收场，此时首先应做的是：（）

选择一项：

A.请求顾客指点

B.分析失败原因

C.吸取教训

D.克服拒绝情绪、避免失态

题目37

在居民小区里的小便利店，更容易被接受的打招呼方式是（）。

选择一项：

A.你来了，先生。

B.我来为你提供服务好吗？

C.先生，有用的着我的地方吗？

D.我来帮你购物好吗？

题目38

在设法摸清顾客的真正需要时，应当首先展示以下哪种层次的商品比较适宜？（）

选择一项：

A.价格较低的商品

B.中等偏上的商品

C.价格较高的商品

D.名牌商品

题目39

在销售过程中，小的共识会引发大的决定。如果你能让客户在一些小的问题上达成共识，你就可以理清对方的思路，这样当你准备让对方作出重大决定时，他们就不会感觉有太大的压力。以下哪种成交方法是基于这种考虑的方法？（）

选择一项：

A.特别优惠促成法

B.多种接受方案促成法

C.次要重点促成法

D.附带条件促成法

题目40

以下哪一点不宜作为使用电话约见的要求？（）

选择一项：

A.专心专意

B.坐姿正确

C.简洁明了

D.详谈细节

题目41

对推销人员进行业绩评估时，最重要的资料来源是：（）

选择一项：

A.推销记录

B.客户意见

C.推销报告

D.同事意见

题目42

“这种酒有两种包装，您要精装的还是简装的？”，这个推销方法是哪类推销方法？（）

选择一项：

A.积极假设促成法

B.强迫选择促成法

C.询问与停顿促成法

D.多种接受方案促成法

题目43

以下哪种情况不是成交信号？（）

选择一项：

A.客户询问是否有优惠

B.客户身体前倾，细看说明书，端详样品

C.客户不动声色，表情淡漠

D.客户请教产品的使用方法

题目44

哪种成交法的核心在于用建议和行动向客户表示，问题看上去已经解决，客户非得以极大的努力才能阻止这一进程，因而易于达成交易。（）

选择一项：

A.积极假设促成法

B.强迫选择促成法

C.特别优惠促成法

D.建议促成法

题目45

指出以下哪一点属于不正确的收款艺术？（）

选择一项：

A.态度强硬

不留余地

B.签约时有明确的付款日期

C.按约定的时间上门收款

D.争取客户的理解和同情

题目46

当企业的产品种类繁多或产品技术复杂、产品间毫无关联时，通常可考虑采用哪种组织形式（）

选择一项：

A.地区式组织

B.产品管理式组织

C.市场管理式组织

D.职能式组织

题目47

岗位培训法的主要优点是：（）

选择一项：

A.可使新录用的推销员深入现场，效果好、费用低

B.时间短、见效快、节省人力

C.能使新推销员在知识水平和专业技能上迅速得到相当程度的提高

D.有利于增强新推销员的成就感，激励其进取心

题目48

哪种报酬形式缺乏灵活性和激励性，还可能造成推销成本失控，以致企业出现亏损？（）

选择一项：

A.薪金制

B.佣金制

C.薪金加奖励制

D.奖励制

题目49

兼有几种组织形式的优点，能满足企业推销活动对产品知识、市场知识等方面的要求，适用于大公司、大企业的组织方式是：（）

选择一项：

A.市场管理式组织

B.产品管理式组织

C.职能式组织

D.复合式组织

题目50

在推销控制方法中，有种方法是用来衡量推销业务中各方面的获利情况，将每个分析对象的实际绩效与预期目标进行比较，对于那些低于预期目标的项目要进行改进分析。这种方法就是：（）

选择一项：

A.获利性分析法

B.生产效率测量

C.百分比分析

D.预算分析

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！