

单项选择题

1、假如您的客户询问您有关产品的问题，您不懂得怎样回答，您将：（ B ）

A、以您以为正确答案，用仿佛了解的样子往返答

B、认可您缺乏这方面的知识，然后去找正确答案

C、答应将问题转呈给业务经理

D、给他一个听来很好的答案

2、当客户正在谈论，并且很明显，他所说的是错误的，您应当：（ C ）

A、打断他的话，并予以纠正

B、聆听然后更正话题

C、聆听并找犯错误之处

D、利用反问以使他自己发觉错误

3、假如您以为有点泄气时，您应当：（ B ）

A、请一天假不去想公事

B、强迫您自己更卖力去做

C、尽也许减少造访

D、请示业务经理和您一道去

4、当您造访常常吃闭门羹的客户时，您应：（ C ）

A、无须常常去造访

B、根本不去造访他

C、常常去造访并试图去改进

D、请示业务经理换人试试

5、您遇到对方说“您的价格太贵了”，您应当：（ B ）

A、同意他的说法，然后变化话题

B、先感激他的见解，然后指出一分钱一分货

C、无论客户的说法

D、利用您强有力的辩解

6、当您回答客户的相反意见之后，您应当：（ D ）

A、保持缄默并等候客户开口

B、变换主题，并继续销售

C、继续举证，以支持您的观点

D、试行订约

7、当您进入客户的办公室时，恰好他在阅读，他告诉您一边阅读，一边听您的话，那么您

应当：（ B ）

A、开始您的销售阐明

B、向他说您能够等他阅读完了再开始

C、祈求适宜的时间再访

D、祈求对方全神聆听

8、您正用电话去约一位客户以安排造访时间，总机小姐把您的电话，转给他的秘书小姐，

秘书问您有什么事，您应当：（ C ）

A、告诉她您希望和他商谈

B、告诉她这是私事

C、向她解释您的造访将带给他莫大的好处

D、告诉她您希望同他谈论您的商品

9、面对一个激进型的客户，您应当：（ A ）

A、客气的

B、过度的客气

C、证明他错了

D、拍他马屁

10、对付一位悲观的客户，您应当：（ D ）

A、说些乐观的事

B、对他的悲观思想一笑了之

C、向他解答他的悲观外表是错误的

D、引述事实并指出您的论点是完美的

11、在展示印刷的视觉辅助工具时，您应当：（ B ）

A、在他阅读时，解释销售重点

B、先销售视觉辅助工具，然后再按重点念给他听

C、把辅助工具留下来，以待待查之后让他自己阅读

D、希望他把这些印刷物张贴起来

12、客户告诉您，他正在考虑竞争者的产品，他征求您对竞争者的产品意见，您应当：（ C ）

A、指出竞争者产品的不足

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/348055136006006114>