

## 保险经纪人考试《市场营销基础知识考点巩固》模拟练习卷

姓名：\_\_\_\_\_ 年级：\_\_\_\_\_ 学号：\_\_\_\_\_

题型	选择题	填空题	解答题	判断题	计算题	附加题	总分
得分							

评卷人	得分

- 单项选择题：（ ）是决定市场营销活动成功与否的关键。A. 产品质量  
B. 营销组合  
C. 营销方式  
D. 目标市场
- 单项选择题：营销管理是一个动态的过程，它既包括分析、计划、执行和控制，也包含了商品、服务和创意。营销管理过程大体分为（ ）。A. 分析营销机会、选择目标市场、拟订营销组合、营销组织与控制  
B. 分析营销机会、选择目标市场、拟订营销组合  
C. 分析营销机会、选择目标市场、营销组织与控制  
D. 分析营销机会、拟订营销组合、营销组织与控制
- 单项选择题：作为消费者市场细分的依据，气候属于（ ）。A. 地理因素  
B. 人口因素  
C. 心理因素  
D. 行为因素
- 单项选择题：根据产品整体理论，核心产品是保险产品提供给客户所追求的最基本的利益和价值。那么保险产品的核心产品应是（ ）。A. 心理满足  
B. 资产保值  
C. 投资回报  
D. 保险保障
- 单项选择题：一般来说，下列选项中保险比较常见的分类标准是（ ）。A. 按保险标的分类  
B. 按保单价位分类  
C. 按实施方式分类  
D. 按风险转移层次分类
- 单项选择题：保险营销中的有形产品是指（ ）。A. 保险单据  
B. 保险合同  
C. 保险费率  
D. 保险服务
- 单项选择题：（ ）是保险营销观念发展的第一阶段。A. 以产品为导向的营销阶段  
B. 以销售为导向的营销阶段  
C. 以消费者为导向的营销阶段

D. 以市场为导向的营销阶段

8、单项选择题：营销观念是一个不断发展演变的过程，其发展可以分为若干个阶段。若某保险公司仅仅把保险营销部门作为一个简单的保险推销部门，说明该保险公司的营销观念处于（ ）。A. 以产品为导向阶段

B. 以销售为导向阶段

C. 以消费者为导向阶段

D. 以市场为导向阶段

9、单项选择题：我国目前只允许（ ）从事保险经纪活动。A. 自然人

B. 法人单位

C. 国有企业

D. 私营企业

10、单项选择题：心理营销定价策略。心理营销定价策略是针对消费者的不同消费心理，制定相应的商品价格，以满足不同类型消费者需求的策略。心理营销定价策略一般包括（ ）等具体形式。A. 尾数定价、整数定价、习惯定价、声望定价

B. 声望定价、招徕定价、最小单位定价

C. 整数定价、习惯定价、声望定价、招徕定价

D. 以上选项中全部定价策略

11、单项选择题：在对个人保险市场进行细分的过程中，会涉及利益细分的问题，利益细分属于（ ）的方法。A. 地理细分

B. 人口细分

C. 心理细分

D. 行为细分

12、单项选择题：下列各项中，（ ）是保险市场的供给方。A. 保险代理人

B. 保险经纪人

C. 保险公司

D. 保险公估人

13、单项选择题：一般对于财产保险公司来说，宜采取（ ）方式进行营销。A. 直销人员

B. 保险代理人

C. 保险经纪人

D. 保险营销员

14、单项选择题：企业（ ）的过程就是企业根据目标市场的需要，全面考虑企业的任务、目标、资源以及外部环境，将企业的产品、价格、分销和促销加以最佳组合和应用，以满足目标市场需要，实现企业的任务和目标的过程。A. 分析营销机会

B. 选择目标市场

C. 拟订营销组合

D. 营销组织与控制

15、单项选择题：在保险促销策略中（ ）的特点能够令客户比较直观地了解保险商品对他的帮助。A. 使潜在需求显性化

B. 使无形产品有形化

C. 弱化保费支出对客户心理压力

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/907144031134006100>