

《销售管理》考试试卷

题号	一	二	三	四	五	总分	核分人
得分							

得分	阅卷人

一、判断题（每小题 1 分，共 10 分。正确打√，错误打×）

- 营销活动涉及企业所有的经营活动，销售只是其中活动之一。（ ）
- 销售管理的核心是目标管理。（ ）
- 效能型销售过程相对简单，且客户决策过程快，对其他部门的配合要求不太高。（ ）
- 客户型销售组织更多的适应于效能型销售企业。（ ）
- 考勤、工作例会、业务培训、管理制度等活动隶属于管理动作指标。（ ）
- 在一个行政区域内。小张负责A产品，小李负责B产品，小王负责C产品，这是一种典型的产品型销售组织模式。（ ）
- 复合型销售组织模式基本上适用于“效能型”企业。（ ）
- 采用“师傅带徒弟”的单一模式是销售培训中常见的问题之一。（ ）
- 有效沟通的方式或途径是沟通双方之间语言与非语言的交流。（ ）
- FABE介绍法、Spin模式是产品介绍的主要方法。（ ）

得分	阅卷人

二、多项选择题（每小题 2 分，共 30 分）

- 销售管理的主要内容是（ ）
 - A. 制定销售计划
 - B. 设计销售组织
 - C. 管理销售活动
 - D. 评价与改进销售活动。
- 销售激励的主要形式是（ ）
 - A. 物质激励
 - B. 精神激励
 - C. 目标激励
 - D. 强化激励
- 销售动作混乱是销售队伍现存问题之一，主要表现是（ ）
 - A. 急于报最低价
 - B. 办事拖拉

- 效率型销售模式的特点是（ ）
 - A. 采购者为企业或组织
 - B. 决策过程快，且是个人决策
 - C. 产品价值相对较低
 - D. 销售过程相对复杂
- 销售接洽是销售活动的关键环节，需要掌握的重要销售技巧是（ ）
 - A. 寻找客户
 - B. 约见客户
 - C. 接触客户
 - D. 服务客户
- 销售日常活动控制的四种常见方式是（ ）
 - A. 管理表格
 - B. 销售例会
 - C. 述职谈话
 - D. 随岗观察
- 销售培训内容主要有（ ）
 - A. 入职强化训练
 - B. 销售专项训练
 - C. CSP体系
 - D. 集训轮训
- 客户采购过程一般由以下几个阶段构成（ ）
 - A. 感觉良好
 - B. 确定需求
 - C. 评估比较
 - D. 决定购买
 - E. 使用感受
- 销售配额的主要类型是（ ）
 - A. 销售量配额
 - B. 财务配额
 - C. 销售活动配额
 - D. 综合配额
- 企业终端促销的主要策略是（ ）
 - A. 销售促进
 - B. 卖场导购
 - C. 关系营销
 - D. 终端销售人员管理
- 销售市场组织模式有（ ）
 - A. 产品型
 - B. 地域型
 - C. 客户型
 - D. 矩阵型
- 销售队伍完整的工作目标体系应包含（ ）
 - A. 财务指标
 - B. 客户增长
 - C. 客户满意
 - D. 管理动作
- 货品管理涉及的主要工作有（ ）
 - A. 订货、发货管理
 - B. 退货管理
 - C. 窜货管理
 - D. 销售终端货品管理
- 销售绩效考评的目的是（ ）
 - A. 获取竞争优势
 - B. 改善业绩
 - C. 寻找差距
 - D. 实现目标
- 销售陈述的基本方法是（ ）
 - A. 抛弃全部资料给用户
 - D. 随意解释产品或其他信息。

学号：

姓名：

班级：

专业：

系（院）：

线 订 装

- A. 记忆式 B. 公式化 C. 满足需要型 D. 解决问题型

得分	阅卷人

三、简答题（每小题 8 分，共 24 分）

1. 简述销售管理的主要内容。
2. 简述效率型销售模式的特点。
3. 简述客户异议的类型。

得分	阅卷人

得分	阅卷人

四、论述题（每小题 8 分，共 16 分）

1. 分析销售方格理论的主要内容。
2. 概述随岗辅导的内涵及其主要内容。

五、案例分析题（共 20 分）

学号：

姓名：

班级：

专业：

系（院）：

线
订
装

学号：

姓名：

班级：

专业：

系（院）：

线
订
装

案例1：如何划分市场（共8分）

K公司是总部在南方的一家专门研发、生产和销售UPS产品的公司。（UPS,即不间断电源,这种设备的作用是串联在电脑或其他电气设备上,当突然断电时,它能够自动供电并保持一定的持续供电时间,从而起到保护设备系统正常运转的作用）。

公司的UPS产品一共有三个大系列，共计几十种型号。

第一类:小卫士系列,主要是低端的小功率的产品，主要用在家用电器或电脑上；

第二类:门神系列，中档产品，价格数千到数万不等，主要采购方是企业,用在他们的机房或信息中心做配套设备；

第三类:金刚系列,高端大功率的产品,单台价格都在10万以上,客户群包括:银行、移动、电信、电力等大型企业。

问题：如果你是这家公司的市场总监，你准备如何规划市场？按区域、按产品还是按客户群？并说明理由。

案例2：德阳公司的薪酬制度与激励方式（共12分）

德阳公司面临着巨大的挑战。昨天，两位销售经理提出了辞职申请。

作为一家成长型企业，德阳公司自成立以来取得了不俗的业绩，可是，由于前期固定成本投资较大，盈利水平并不理想。随着市场不断开拓和品牌的逐步树立，销售无疑是保障公司不断成长的重要前提和基础，可是，两位销售经理的辞职申请却给该公司两位合伙人带来了巨大的冲击。毕竟，在德阳公司所处的这个行业里，销售的作用至关重要。就以这两位销售经理为例，公司当前只有17个客户，这两位销售经理负责的客户就占到9个，销售额占到公司整体的62%。显然，如果两个销售经理离职，势必会给德阳公司的销售产生巨大的负面影响。不得已，两位合伙人只能闭门协商相应的挽留措施。

从合伙人张三的分析来看，两位销售经理辞职的主要原因是薪酬不满意。三年来，这两位销售经理每月拿一个基本工资8000元，另外一块收入就是根据销售收入进行提成，提成比例为销售收入的1%。

可另一合伙人李四却不这样认为。按当前的计酬方式，大概估算这两位销售经理年收入约在20万元左右，在业内已经算得上是很高的了。因此，李四认为是公司的价值取向出现了问题。在德阳这样一家高科技公司，内部非常认可科研人员的价值，却不太认可销售人员的价值，这样，在公司内部，销售经理得不到正确的对待和相应的支持。

问题：

1. 你是否同意张三的分析？一般来说，企业销售报酬制度有哪些类型？德阳公司现行采用的是哪一种？

2. 你是否同意李四的说法？企业可以运用哪些激励方式来提高销售人员的积极性？

学号：

姓名：

班级：

专业：

系（院）：

订 装 线