

《销售心理学》

课后测试题

姓名：

得分：

备注：每题 5 分，均为 多选 或者 单选，总计 150 分

一．经典营销理论 4Vs 是以下 (ABCD)

- A 差异化
- B 功能化
- C 附加价值
- D 共鸣

二．五大营销实战理论包括以下 (ABCDE)

- A 品牌
- B 细分
- C 定位
- D 渠道
- E 促销

三 销售心理学 认为 客户购买的本质是 (A B C)

- A 需求
- B 痛苦
- C 利益
- D 信任

四 客户性格在销售心理学里的分类包括以下 (ABCD)

- A 分析型
- B 驾驭型
- C 亲切型
- D 表现型

五 在中国的文化背景下，客户产生对销售员的信任心理的基础是 (A)

- A 关系
- B 面子
- C 金钱
- D 权力

六 不管是何种形式、何种派别的催眠，最基本和最重要的技巧就是 (A)

- A 暗示
- B 学习

C 模仿

D 强迫

七 决定销售成败的人类行为的动机包括 (ABCD)

A 追求快乐

B 逃避痛苦

C 攀比竞争

D 节省成本

八 营销客户购买决策的六大原则包括以下 (ABCD) 。

A 互惠原则

B 权威尊重原则

C 喜好原则

D 短缺原则

九 首因效应包括以下因素有 (A BCD)

A 礼仪

B 第一印象

C 言谈

D 产品包装

十 客户异议的类型包括以下 (BCD)

A 团队的

B 需求的

C 价格的

D 质量的

十一 “客户”的心理预设分析包括一下 (ABCDE)

A 客户永远只站在自己的角度看问题

B 客户心中没有绝对的公平只有人情

C 客户永远希望从卖方获得更多利益

D 客户心中制定对己有利的游戏规则

E 客户绝不会容忍卖方对他的不尊重

十二 客户心中的六大问句是 (ABCDEF)

A 你是谁？

B 你要跟我谈什么？

C 你谈的事情对我有什么好处？

D 如何证明你讲的是事实？

E 为什么我要跟你买？

F 为什么我要现在跟你买？

十三 产品导向的销售模式包含一下步骤 (ABCD)

A 准备

- B 接近
- C 探询
- D 介绍

十四 客户导向的销售模式包含一下步骤 (ABCD)

- A 可行性评估
- B 发展关系
- C 调查与提供方案
- D 处理异议与成交

十五 销售模式演进的路线理论上是从产品销售到 (D)

- A 关系销售
- B 解决方案式销售
- C 价值销售
- D 企业级销售

十六 成功销售需要具备的“三纲”是 (ABC)

- A 突破
- B 创新
- C 实践
- D 勤奋

十七 成功销售需要具备的“五常”是 (ABCDE)

- A 自信
- B 热情
- C 执着
- D 创造
- E 机智

十八 最基本的销售技巧包括 (ABC)

- A 微笑
- B 聆听
- C 赞美
- D 恭维

十九 NLP 沟通心理学的 12 大原则包含一下 (ABCD)

- A 没有两个人是一样的
- B 一个人不能改变另一个人
- C 效果(比只是强调道理)更重要
- D 凡事必有至少三个解决方法

二十 Thaler 教授提出的“前景理论”的四个原则包括 (ABCD)

- A 如果你有几个好的消息要发布, 应该把它们分开发布.
- B 如果你有几个坏消息要公布, 应该把它们一起发布.

C 如果你有一个大大的好消息和一个小小的坏消息, 应该把这两个消息一起告诉别人.

D 如果你有一个大大的坏消息和一个小小的好消息, 应该分别公布这两个消息.

二十一 前景理论有以下三个基本原理 (ABC)

A 大多数人在面临获得的时候是风险规避的.

B 大多数人在面临损失的时候是风险偏爱的.

C 人们对损失更敏感(比对获得).

D 人们对获得更敏感(比对损失).

二十二 销售中的“关系”因素应用了一下什么心理学效应 (B)

A 南风效应

B 近因效应

C 首因效应

D 刻板印象

二十三 人本主义心理学 的人性需求理论的高级需求是 (AB)

A 自我实现

B 受到尊重

C 生理需求

D 安全需求

二十四“按照传统的微观经济学理论, 金钱不会被贴上标签, 它具有替代性 (fungibility)。事实上, 人们会根据财富的来源与支出以及存储方式划分为多个账户, 每个账户都有不同的预算和支配规则, 金钱并不能很好的转移。”这就是 (A) 理论.

A 心理账户理论

B 前景理论

C 人性需求理论

D 经济学理论

二十五 Thaler 教授认为, 心理账户有自己的一套运算法则, 人们在心理运算的时候并不是追求理性认知效用最大化, 而是追求 (B) 最大化。

A 经济效益

B 情感满意

C 财富安全

D 成本低廉

二十六 文化心理学上对于人建立关系的渠道包括 (ANCD)

A 上级

B 父母

C 朋友

D 秘书

二十七 与客户建立“关系”的六种艺术包括 (ABCD)

- A 吃饭的艺术
- B 送礼的艺术
- C 娱乐的艺术
- D 品味的艺术

二十八 鬼谷子 说服艺术的九大原则包含一下 (ABCDE)

- A 与智者言，依于博；
- B 与博者言，依于辨；
- C 与辨者言，依于要；
- D 与贵者言，依于势；
- E 与富者言，依于高；

二十九 全脑技术的三大要素是 (ABC)

- A 全脑模型
- B 四大本体模型
- C HBDI 图形
- D 需求理论

三十 全脑理论的四大本体包括 (ABCD)

- A 理智的本体
- B 实验的本体
- C 护卫的本体
- D 感觉的本体