

药品营销培训测试题

(附答案)

打印时请事先删除答案

本测试题均为多项选择题，可单选，可多选，每题5分，总计100分

1. 营销的目的在----- (A)
 - A 使销售成为多余
 - B 创造品牌
 - C 增加销售
 - D 实现企业战略

2. 营销学经典理论包括----- (ABCD)
 - A 4PS
 - B 4VS
 - C 4RS
 - D 4CS

3. 4PS理论的4个P指的是英语的----
 - A 产品 (Product)
 - B 价格 (Price)
 - C 渠道 (Place)
 - D 推广 (Promotion)

4. 一流的企业营销的是----(B)

A 技术

B 文化

C 标准

D 产品

5.品牌是-----(ABCD)

A 消费者对产品的感受与认知

B 一个名字、产品、符号或设计，或是上述的总和

C 最重要的无形资产之一

D 企业最重要的无形资产之一

6.产品定位的 5W1H 包括---(ABCD)

A 该产品为谁生产

B 消费者为什么要使用该产品

C 消费者到哪里买到该产品

D 消费者合时使用该产品

7. 营销实战操作的步骤包括----- (A B C D E)

A 品牌

B 细分

C 定位

D 渠道

E 促销

8. 药品推销流程包括以下哪些步骤----- (ABC)

A 开场白

B 异议处理

C 产品说明

D 请客送礼

9. 营销心理学 6 大原则包括----- (ABCD)

A. 互惠

B 喜好

C 遵从权威

D 短缺

10. “销售的目的在于--- (A)

A 竞争的胜利

B 揭示, 引导并创造客户需求

C 通过产品和服务满足需求

D 赚取利润

11. 销售的意义在于(A)

- A 创造价值
- B 竞争的胜利
- C 创造品牌
- D 增加销售额

12. 药品销售的方式包括(ABCD)

- A 产品销售
- B 关系销售
- C 解决方案销售
- D 价值销售

13 销售竞争的本质是---(ABC)

- A 方案
- B 需求
- C 问题
- D 士气

14 卓越销售经理的必须秉承的理念是 ---(ABC)

- A 突破
- B 创新
- C 实践

15 中药颗粒的客户应定位在(ACD)

- A 门诊医生；
- B 手术医生；
- C 药剂科长；
- D 门诊药房主任。

16. 卓越销售经理的必须秉承的职业精神是---(ABCD)

- A 自信
- B 热情
- C 执著
- D 创造
- E 机智

17 接近客户（医生或者药剂师）的方法包括（ABCDEF）

- A 介绍法
- B 馈赠法
- C 旅游法
- D 调查法
- E 利益法
- F 产品法

18 医生如何使用我们的产品（ ABCD）

- A 不用
- B 试用
- C 使用
- D 常规

19 面对医生销售的时候，医生心里再想着什么（ A B C D E F）

- 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？

20“ F A B E 产品介绍技巧”指的是什么（ A B C D）

- A 特性
- B 特点
- C 利益
- D 证明