

河南省 2010 年普通高等学校对口招收中等职业学校毕业生考试

市场营销类专业课试题卷

考生注意：所有答案都要写在答题卡上，写在试题卷上无效

一、选择题（推销实务 1-20；商品经营 21-40。每小题 2 分，共 80 分。每小题中只有一个选项是正确的，请将正确选项涂在答题卡上）

1. 推销的目的在于满足顾客需求和实现企业____目标。
A. 利润
B. 盈利
C. 扩张
D. 营销
2. 推销要素是指商品推销活动得以实现的必要因素，它主要包括推销人员、推销对象、推销品、____等五大要素。
A. 推销环境
B. 商品功能
C. 商品价格
D. 推销时间
3. 推销模式“迪伯达”模式（DIPADA）中，“P”代表的是
A. 愿望和需求
B. 接受
C. 证实
D. 决定
4. 在推销过程中淘汰不宜推销产品的推销模式是
A. 费比模式
B. 埃德帕模式
C. 爱达模式
D. 迪伯达模式
5. 按照推销方格理论的解释，有些推销员可能是不错的人际关系专家，但并不是成熟的推销员，因此被理解为强行推销的另一种表现类型的是
A. 事不关己型
B. 推销技术导向型
C. 解决问题导向型
D. 顾客导向型
6. 普访寻找法依据的原理是
A. 相关法则
B. 调查法则
C. 平均法则
D. 接近法则
7. 顾客购买资格审查不包括
A. 顾客购买需求审查
B. 顾客支付能力审查
C. 顾客购买决策权审查
D. 顾客购买心理审查

8. 就推销人员而言, 在推销接近的准备工作中不涉及的顾客类型是
 - A. 重要顾客
 - B. 个体顾客
 - C. 团体顾客
 - D. 现有顾客
9. 当面约见的优点是
 - A. 约见速度快
 - B. 有机会交流表达
 - C. 接触面广, 效率高
 - D. 客服戒备心理
10. 最有效、最省力的接近顾客的方法是
 - A. 利益接近法
 - B. 产品接近法
 - C. 问题接近法
 - D. 直陈接近法
11. 中国式洽谈的特点不包括
 - A. 顾全面子
 - B. 工作完美无缺
 - C. 有专业知识
 - D. 对西方人不信任
12. 洽谈中最困难的洽谈类型是
 - A. 一对一洽谈
 - B. 小型洽谈
 - C. 中型洽谈
 - D. 大型洽谈
13. 以下被称为现代推销洽谈新观念的策略类型是
 - A. 合作式洽谈策略
 - B. 互利型洽谈策略
 - C. 问题解决式洽谈策略
 - D. 胜负式洽谈策略
14. 对顾客购买需求的鉴定方法, 不包括
 - A. 需求层次分析法
 - B. 支付能力鉴定法
 - C. 需求差异分析法
 - D. 边际效用分析法
15. 在顾客异议的几种类型中, 最常见的异议是
 - A. 商品异议
 - B. 支付能力异议
 - C. 价格异议
 - D. 需要方面异议
16. 处理顾客异议时, 有利于保持顾客和推销员之间良好关系, 可以给顾客实事求是的感觉, 同时增加顾客对推销人员的信任感的方法是
 - A. 转移处理法
 - B. 补偿处理法
 - C. 缓和处理法
 - D. 原则处理法
17. 消除顾客异议的关键在于
 - A. 平衡顾客心理
 - B. 适当调整价格
 - C. 引入佐证实例
 - D. 理解顾客

18. 主动请求法的优点是
- A. 有效促成购买
 - B. 既尊重顾客自尊心，又富有积极主动精神
 - C. 节约时间，提高效率
 - D. 先入为主，免去不必要的重复说明
19. 下列不属于成交信号的是
- A. 顾客表现对商品很有兴趣
 - B. 顾客赞同推销观点时
 - C. 顾客犹豫决时
 - D. 克服顾客异议后
20. 推销控制不包括
- A. 战略控制
 - B. 人员控制
 - C. 过程控制
 - D. 财务控制
21. ____是现代经营理念的重要内容，是推动企业可持续发展的根本动力，也是企业竞争的核心内容。
- A. 市场观念
 - B. 顾客第一的观念
 - C. 以人为本观念
 - D. 创新观念
22. 在各类商业企业形态中，____的产生被称为零售业的第一次革命。
- A. 便利店
 - B. 超级市场
 - C. 购物中心
 - D. 百货商店
23. 从经营决策内容的划分上看，采购决策、销售决策、运输决策、储存决策属于
- A. 财务决策
 - B. 经营战略决策
 - C. 经营环节决策
 - D. 市场营销决策
24. 某零售店 2010 年计划销售额为 600 万元，已确定的流动资金定额是 20 元 / 每 100 元销售，已确定的营业员劳动定额为 5 万元 / 人，那么计划期所需流动资金和计划期营业员分别是
- A. 120 万元，120 人
 - B. 100 万元，100 人
 - C. 300 万元，120 人
 - D. 100 万元，120 人
25. 编制商品经营计划的原则不包括
- A. 全面贯彻企业决策思想
 - B. 先计划、后调查
 - C. 统筹兼顾综合平衡
 - D. 民主与集中相结合

26. “报价采购、招标采购、议价采购”是按_____来划分的商品采购方式。
- A. 交易形式 B. 企业内部组织管理情况
- C. 消费者需求情况 D. 采购价格确定的方式
27. 在对购货合同的制作中，_____可以采用事先已经印刷好的标准合同格式。
- A. 日用品采购 B. 特殊品采购
- C. 工业品采购 D. 一般性商业企业采购
28. 严格说来，商品计划应当包括商品采购计划、销售计划、资金计划和
- A. 利润计划 B. 产品计划 C. 创新计划 D. 成本计划
29. 对定量订货技术应用的前提条件描述不正确的是
- A. 只适用于订货不受限制情况
- B. 只适用于单一品种
- C. 只适用于确定型需求
- D. 确定型需求和随机型需求都适用
30. 在销售渠道中，最为积极和活跃的因素不包括
- A. 代理商 B. 批发商 C. 消费者 D. 零售商
31. _____的最大特点是迎合消费者心理，而且特别适用于滞销品和残次品的推销。
- A. 自选式销售 B. 订制销售
- C. 自制式销售 D. 摊位销售
32. 售后服务面临的最典型和最棘手的问题是
- A. 超越服务承诺 B. 正确处理顾客抱怨
- C. 健全服务体系 D. 客户的维系
33. 以下_____是商品经营企业资金分析的重点。
- A. 成本控制 B. 利润指标 C. 流动资金 D. 固定资金
34. 某商品销售额为 100 万元，进货成本是 10 万元，流通费用为 2 万元，需要交税金 18 万元，那么该商品的利润率为
- A. 30% B. 50% C. 70% D. 20%
35. 反映经营现象内部结构，揭示经营现象的性质、特征及内部联系，又被称为“结构指数法”的分析方法是
- A. 动态分析法 B. 评比分析法 C. 综合分析法 D. 分组分析法
36. 1930 年 8 月，在美国纽约州长岛的牙买加开设第一家超市的人是
- A. 麦克莫里 B. 迈克尔·库伦
- C. 卡耐基 D. 伊斯曼

37. 按照超市商品特价原则的要求, 特价优惠至少要有____折扣才能吸引消费者购买。

- A. 10%—20%
- B. 20%—30%
- C. 高于 50%
- D. 以上都不是

38. 企业在确定网络经营时必须首要考虑

- A. 财务状况
- B. 人力资源
- C. 行业特点和产品特性
- D. 竞争状况

39. 以下____不是网络经营成功因素中公共关系方面所涵盖的内容。

- A. 与记者建立友好关系
- B. 利用多媒体技术进行展示
- C. 消除误导信息
- D. 在网上进行新闻发布会

40. 以下对代理人的相关描述, 正确的是

- A. 代理人不仅接受卖方委托, 而且有购买指定商品的义务
- B. 代理人对经营上的盈亏不负任何责任
- C. 顾客向代理人提出订单后, 可以直接与代理人签订购买合同
- D. 代理人的收益不仅有佣金, 还包括商品销售后的差价

www.boson.com.cn

推销实务 (60 分)

二、判断题 (每小题 2 分, 共 20 分。在答题卡的括号内正确的打“√”, 错误的打“×”)

41. 推销的核心问题是说服和诱导。

42. 现代营销学告诉人们, 由组成产品整体概念的三个层次中可以了解到, 真正促使顾客购买某产品原因的核心部分, 即消费者购买某一商品是为了商品本身。

43. 推销方格体现的五种类型里, 属于推销技术导向型的推销员, 他们放在首位的是顾客的利益和需要, 而不是购买心理。

44. 推销信息贯穿推销活动的全过程。

45. 原则性洽谈策略也称公平合理式 (互利型) 洽谈策略。

46. 价格是商品要素洽谈的核心。

47. 作为推销员要意识到, 服务异议主要是顾客不想购买你所推销的产品时找出的一些托辞。

48. 所谓求教接近法, 是指推销人员可以利用向顾客请教问题与知识的机会, 来接近的较好的方法, 尤其对一些年轻推销员更为适用。

49. 成交是整个推销活动的核心。

50. 地域结构式的弊端在于推销人员对区域市场行情掌握不利，对同一地区造成不同推销人员对同一产品的费用增大，影响推销效益的提高。

三、名词解释题（每小题 3 分，共 12 分）

51. 签订合同洽谈

52. 顾客的异议

53. 自然期待法

54. 推销组织

四、简答题（每小题 4 分，共 16 分）

55. 寻找顾客的主要方法有哪些？

56. 实施聊天接近法应注意哪些问题？

57. 简述推销组织设置原则。

58. 简述推销控制程序的基本步骤。

五、综合题（12 分）

59. 某知名品牌的豆浆机在超市设有展销专柜，该产品推销员的突出特点是细心周到、思维敏捷。在展销柜上，他不断向顾客介绍产品用途、使用方法以及产品质量。当一位顾客看了演示情况后，提出该豆浆机用后过滤网不易冲洗干净，并指出另一品牌的豆浆机无网冲洗很方便。推销员随即向众人展示本品牌豆浆机的冲洗，没有表示不耐烦，也没有对竞争产品诋毁，而是根据顾客的异议，在价格优势和产品质量上与其他豆浆机对比，最后还提到，豆浆机在本地设有多处特约经销维修点，对本产品实行一年免费保修、包换；一年后整机维修，只收配件费，免收修理费，并向众人发放印有厂家名称、联络方式和产品详细介绍的宣传页。

问题：

（1）请对该推销员的推销给予评价。（2 分）

（2）在销售过程中，体现了推销员职责中的哪些方面？（5 分）

（3）从推销员业务素质上看，体现了现代推销观念的哪些内容？（5 分）

商品经营（60 分）

六、判断题（每小题 2 分，共 20 分。在答题卡的括号内正确的打“√”，错误的打“×”）

60. 在商品经营的基本原则中，经济效益原则里的“经济效益”是市场经济追求的基本价值之一，包括社会效益和企业经济效益。

61. 经营计划评价的完成程度以结果评价为核心，重视经营成果的考核，评价方法是用计划指标与实际经营成果指标之比来衡量经营者的业绩。

62. 向当地批发企业和生产企业临时进货，大多采取现货交易。

63. 择优进货中的“优”主要指商品质量优、商品价格优、商品货源优。

64. 期货交易是商业企业同供货方签订协议或合同，一次确定进货数量，按期分批到货，一次性办理结算手续。

65. 经营风险分析的核心是对外部环境中不确定因素和变化频繁因素的评价。

66. 传统食品超市是超级市场的最初原始模式。

67. 零售业都把缺货称作是“营业最大的敌人”。

68. 一个好的网站，要有一个 Logo 和一套配合不同栏目类容的 banner。

69. 我们常说的“代理”即指“代理权”代理，是制造商给予中间商销售的特许经营权。

七、名词解释题（每小题 3 分，共 12 分）

70. 商品经营决策

71. 分散型采购

72. 连带配套销售

73. 商品的品种别

八、简答题（每小题 4 分，共 16 分）

74. 经销与代销的主要区别有哪些？

75. 简述商品运输原则。

76. 简述商品经营评价的步骤。

77. 简述特许专卖店的基本权利。

九、综合题（12 分）

78. 从商品储存和运输中我们了解到：为了使商品储存达到合理化要求，有时使用库存定额控制法对商品进行适当控制。

例如：某大型超市平均每日销售某商品 20 件，货架陈列 200 件，商品运输需要 3 天时间，售前准备需要 2 天时间；受运输条件限制，有时堵车需要 2 天时间；每隔 4 天时间进一次货。

问题：

- （1）商品库存定额通常以哪些对象来进行定额控制？（2 分）
- （2）该商品的平均储存时间是多少天？（6 分）
- （3）该商品的库存数量定额应为多少件？（4 分）

www.heao.com.cn