

- |  |   |
|--|---|
| <input checked="" type="checkbox"/> 上市公司 实力雄厚 品牌保证         | <input checked="" type="checkbox"/> 权威师资阵容 强大教学团队         |
| <input checked="" type="checkbox"/> 历次学员极高考试通过率 辅导效果有保证    | <input checked="" type="checkbox"/> 辅导紧跟命题 考点一网打尽         |
| <input checked="" type="checkbox"/> 辅导名师亲自编写习题与模拟试题 直击考试精髓 | <input checked="" type="checkbox"/> 专家 24 小时在线答疑 疑难问题迎刃而解 |
| <input checked="" type="checkbox"/> 资讯、辅导、资料、答疑 全程一站式服务    | <input checked="" type="checkbox"/> 随报随学 反复听课 足不出户尽享优质服务  |

开设班次: (请点击相应班次查看班次介绍)

基础班	串讲班	精品班	套餐班	实验班	习题班	高等数学预备班	英语零起点班
-----	-----	-----	-----	-----	-----	---------	--------

网校推荐课程:

思想道德修养与法律基础	马克思主义基本原理概论	大学语文	中国近现代史纲要
经济法概论(财经类)	英语(一)	英语(二)	线性代数(经管类)
高等数学(工专)	高等数学(一)	线性代数	政治经济学(财经类)
概率论与数理统计(经管类)	计算机应用基础	毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想概论	

[更多辅导专业及课程>>](#)[课程试听>>](#)[我要报名>>](#)

绝密 ★ 考试结束前

## 浙江省 2013 年 1 月高等教育自学考试

### 销售团队管理试题

课程代码: 10511

请考生按规定用笔将所有试题的答案涂、写在答题纸上。

#### 选择题部分

注意事项:

1. 答题前, 考生务必将自己的考试课程名称、姓名、准考证号用黑色字迹的签字笔或钢笔填写在答题纸规定的位置上。
2. 每小题选出答案后, 用 2B 铅笔把答题纸上对应题目的答案标号涂黑。如需改动, 用橡皮擦干净后, 再选涂其他答案标号。不能答在试题卷上。

#### 一、单项选择题(本大题共 10 小题, 每小题 1 分, 共 10 分)

在每小题列出的四个备选项中只有一个是符合题目要求的, 请将其选出并将“答题纸”的相应代码涂黑。错涂、多涂或未涂均无分。

1. 在整体营销过程中最实际、最基本的管理内容是

- A. 市场管理  
B. 人员管理  
C. 货品管理  
D. 营销活动控制
2. 在客户面前，代表企业形象的是
- A. 品牌的形象  
B. 产品的质量  
C. 销售人员的形象  
D. 企业的承诺
3. 请对下列事情进行时间管理，先后次序应为
- (1) 既重要又紧急的事情；  
(2) 不重要但是很紧急的事情；  
(3) 非重要又非紧急的事情；  
(4) 重要但不紧急的事情
- A. (1) (2) (3) (4)  
B. (1) (2) (4) (3)  
C. (1) (4) (2) (3)  
D. (3) (4) (2) (1)
4. 以下关于销售计划与预算的说法，不正确的是
- A. 应有实现计划的保障措施  
B. 应制定出现“意外”的补救措施  
C. 销售计划与预算不可以调整  
D. 销售经理应跟踪执行情况与进度
5. 与其他销售组织相比，容易导致责任不明确的是
- A. 地区型销售组织  
B. 职能型销售组织  
C. 产品结构型销售组织  
D. 顾客型销售组织
6. 特别渴望成功并愿为此付出巨大努力的往往是
- A. 成就型销售人员  
B. 竞争型销售人员  
C. 自我实现型销售人员  
D. 关系型销售人员
7. 比较适合理念性知识的销售人员培训方法是
- A. 讲授法  
B. 岗位培训法  
C. 角色扮演法  
D. 案例研究法
8. 服务型销售人员适合采用
- A. 目标与竞赛主导激励组合  
B. 任务主导型工作激励组合  
C. 民主管理精神激励组合  
D. 培训激励主导组合
9. 商品的广告费属于
- A. 产品自销费用  
B. 产品促销费用  
C. 销售部门的费用  
D. 委托代销费用
10. 在进行销售成本分析时，易变质的鲜活商品应采取
- A. 后进先出法  
B. 个别计价法  
C. 加权平均法  
D. 先进先出法

## 二、多项选择题(本大题共 5 小题，每小题 2 分，共 10 分)

在每小题列出的五个备选项中至少有两个是符合题目要求的，请将其选出并将“答题纸”的相应代码涂黑。错

**涂、多涂、少涂或未涂均无分。**

11. 现代销售管理理念体现为销售的哪些方面?
- A. 制度化  
B. 简单化  
C. 个性化  
D. 人性化  
E. 合理化
12. 以下销售人员不道德行为中, 哪些反映了外部职业道德水平?
- A. 滥用质量标志  
B. 价格歧视  
C. 虚假简历  
D. 挪用货款  
E. 未正确展示企业的形象
13. 以下企业较适合选择顾客型销售组织的是
- A. 日化业  
B. 速食业  
C. 金融业  
D. 保险业  
E. 电信业
14. 外部销售培训专家的优势在于
- A. 理论联系实际  
B. 开阔销售人员的眼界  
C. 了解企业销售业务  
D. 具备良好的教学素质  
E. 费用较低
15. 销售人员的绩效考核应坚持
- A. 实事求是  
B. 重点突出  
C. 科学评价  
D. 激励主导  
E. 均衡分配

**三、判断题（本大题共 10 小题，每小题 2 分，共 20 分）**

**判断下列各题，在答题纸相应位置正确的涂“A”，错误的涂“B”。**

16. 在一个会计年度内, 企业可以根据实际需要调整商品销售成本的计算方法。
17. 销售经理在处理和销售人员的关系时只要做好本职工作即可, 不一定要了解现代人力资源管理的发展。
18. 销售预算是公司其他预算的基础。
19. 销售区域是独立的销售管理核算单位。
20. 管理幅度与管理层次呈反向变化关系。
21. 通过猎头公司招聘, 非常适合招聘那些成功的、主动寻找新工作的高级销售经理。
22. 提出培训需求的主要是销售经理人员而非普通的销售人员。
23. 讲授培训法的灵魂在于培训师本人。
24. 绩效考核是销售管理的终点而非贯穿全过程。
25. 销售会议一般由 2 人以上 (包括 2 人) 参加。

## 非选择题部分

### 注意事项：

用黑色字迹的签字笔或钢笔将答案写在答题纸上，不能答在试题卷上。

### 四、名词解释(本大题共 3 小题，每小题 4 分，共 12 分)

26. 销售计划
27. 管理幅度
28. 招聘成本效益评估

### 五、简答题(本大题共 4 小题，每小题 6 分，共 24 分)

29. 销售经理如何加强销售道德规范的管理？
30. 简述销售组织设计的主要步骤。
31. 优秀的销售人员应具有哪些特征？
32. 企业应如何完善绩效管理工作的基础管理？

### 六、论述题(本大题 12 分)

33. 如果你是销售经理，请谈谈你对销售区域调整的看法。

### 七、案例分析题(本大题共 2 小题，共 12 分)

邵刚所负责的公司专营计算机芯片的销售。它是美国一家知名公司在中国的总代理。公司的总部设在广州，销售网点遍及北京、上海、武汉等地，每年的销售业务以 50% 以上的速度递增。

上星期，销售部经理杨帆由于个人原因向公司提交了辞呈，公司急需任命一位销售部经理来代替杨帆。但是，问题并没有想象的那么简单，邵刚和公司其他部门的几位负责人讨论了几天，也没有就销售部经理的合适人选达成一致的意见。

邵刚认为可以提拔近几年销售业绩非常不错的销售人员于多接替杨帆的职位。但他的这个想法遭到其他人的反对。人事部经理周林直言说：“于多个人能力的确不错。他才思敏捷、分析透彻、对于外在变化能很快适应，但我认为他太咄咄逼人，听不进别人的意见。如果提拔他当经理，恐怕日后和下属关系搞不好。”

接下来，周林又透露给邵刚一个消息：M 公司销售部经理王颖最近与老板闹翻了，要辞职不干。我们何不趁此机会通过猎头公司把她挖过来呢？她的能力是绝对没有问题的。邵刚听后，觉得也是一个办法。但考虑后，又觉得不太妥当。

34. 企业选择招聘方式时应遵循哪些原则？（4 分）
35. 选择于多是何种招聘渠道及何种招聘形式？该招聘形式有何特点？（8 分）