

销售风险管理试题

课程代码:10505

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 15 小题,每小题 2 分,共 30 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. 因保管不慎造成货物损失、货物运输中道路不好造成货物破损等,这种由有形实质性风险因素引起的销售风险类型是
A. 销售实质风险 B. 销售道德风险 C. 销售心理风险 D. 销售责任风险
2. 通过编制对企业销售活动构成威胁的事故一览表来分析造成企业销售风险的各种原因,以及这些原因对致损事故发生及损失程度的影响力,这种销售风险分析方法是
A. 风险清单(列表) B. 事故树分析
C. 风险事件跟踪 D. 销售威胁分析
3. 以过去损失资料为依据,运用数学方法建立数学模型来进行评价。这种销售风险评价方法是
A. 风险价值 B. 可靠性销售风险评价法
C. 风险地图 D. 等级评价法
4. 企业再设置一份销售活动所必备的资产或开发储备产品,开拓储备市场以及多储备一批销售人员。这种隔离销售风险的方法是
A. 分离 B. 分散
C. 转移 D. 复制销售风险单位

5. 某企业与外商签订了一批供货合同,因担心这批货供应不及时或质量达不到要求而遭受索赔损失,而将这批加工合同全部或部分转包给另外一家同行,从而也就将相应的风险全部或部分转移给了这家同行。这种销售风险控制型非保险转移形式是
- A. 互换 B. 租赁 C. 出售 D. 转包或分包
6. 被称为信息流程模式的风险沟通类型是
- A. 双向沟通 B. 政治层面的风险沟通
C. 单向沟通 D. 沟通过程模式
7. 客户的名称、地址、电话、所有者、经营管理者、法人代表及他们个人的性格、兴趣、爱好、家庭、学历、能力、创业时间等属于客户信用档案内容中的
- A. 客户特征 B. 基础资料 C. 业务状况 D. 交易现状
8. 企业的盈利水平很高,企业经营处于良性循环状态,这类客户资信等级是
- A. A 级 B. B 级 C. C 级 D. D 级
9. 合同的主体,也是合同的核心部分是
- A. 正文 B. 约尾 C. 约首 D. 附件
10. 申请人将款项交存银行,由银行签发给其凭以办理转账结算或支取现金,这种贷款结算方式是
- A. 银行汇票 B. 汇兑结算 C. 银行支票 D. 银行本票
11. 销售重要性小、回款重要性大,依据销售与回款矩阵这种态度属于
- A. 销货主导型 B. 回款主导型 C. 战略导向型 D. 消极导向型
12. 依据销售方格理论,其中 1.9 型销售人员的心理态度是
- A. 解决问题型 B. 事不关己型 C. 销售技巧型 D. 顾客导向型
13. 依据顾客方格理论,其中 9.9 型顾客的心理态度类型是
- A. 漠不关心型 B. 软心肠型
C. 干练型 D. 寻求答案型
14. 销售渠道中不同环节和层次之间的矛盾和冲突,这种销售渠道冲突类型是
- A. 垂直冲突 B. 水平冲突
C. 交叉冲突 D. 多元冲突
15. 适用于对销售前和销售后服务要求较高商品的销售渠道策略是
- A. 独家分销策略 B. 选择性分销渠道策略
C. 同心化分销策略 D. 密集分销策略

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。

16. 根据销售环境可控制性划分,企业销售所面对的环境风险可以分为
- A. 产品销售风险 B. 宏观销售风险 C. 责任销售风险
- D. 微观销售风险 E. 价格销售风险
17. 以下不属于微观销售风险观测指标的是
- A. 自然环境风险 B. 顾客风险 C. 政治法律风险
- D. 社会文化风险 E. 市场竞争风险
18. 以下不属于销售风险的财务型非保险转移实施方式的是
- A. 保险 B. 免责约定 C. 保证书
- D. 公司化 E. 联盟
19. 销售风险管理信息系统的特点主要有
- A. 功能齐全 B. 操作简便 C. 内容实用
- D. 价格低廉 E. 质量可靠
20. 常见的担保形式主要有
- A. 定金 B. 保证 C. 抵押
- D. 质押 E. 留置

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。

三、名词解释题(本大题共 5 小题,每小题 3 分,共 15 分)

21. 风险容量
22. 损失概率
23. 销售损失抑制
24. 销售风险预警
25. 资金信用

四、简答题(本大题共7小题,每小题5分,共35分)

26. 简述销售风险管理程序。
27. 简述销售风险识别的方法。
28. 简述企业通常的借款渠道。
29. 简述销售风险管理成本类型。
30. 简述如何创造回款实现的良好条件。
31. 简述销售道德风险中社会道德风险的表现。
32. 简述影响促销组合决策的因素。

五、论述题(本大题10分)

33. 论述清收拖欠货款的注意事项。



自考 365
www.zikao365.com