**市场营销专业《专业综合课》真题库**

1. 单项选择题

1、马斯洛在多人的基本需求研究的基础上把其划分为五个层次，最高层次的需求是（ ）

A 生理需求 B 安全需求 C 社会需求 D 自我实现需求

2、“好酒不怕巷子深”是(    )营销观念的具体体现。

A.生产观念     B.产品观念     C.推销观念    D.社会观念

3、以下哪项关于推销的描述是正确的？（ 　）

　　A、推销就是营销　　　　 B、推销就是促销

C、推销要为顾客着想　　　　D、推销是艺术，不是一门科学

4、当人们决定通过（ ）来满足需要和欲望时，才出现了市场营销。

A 乞讨 B 掠夺 C 交换 D 生产

5、一个人可以通过努力使自己的容貌变得更有吸引力，以下哪一项不是对推销员容貌的要求？（ 　）

A、时髦　　　　B、健康　　　　　　C、整洁　　D、卫生

6、握手是一种非常重要的礼仪，以下列举的各种有关握手的情形中，哪一项是不符合礼仪要求的？（　 　）

　　A、长者先伸手　　　　B、戴手套握手

C、见面和离别时握手　　　　　　D、女士先伸手

7、淘宝商城只允许以下哪种性质的商品可以出售?( )  
A 水货 B 仿单 C 跟单 D 正品

8、网站访问量低，用户量增长缓慢，不能达到理想状态，这时我们可以对网站进行：( )

A．网站优化 B．网站诊断

C．网站推广 D．以上都是

9、在现代推销中，推销员应该持有下列哪一种观念？（ ）

　A、以达成交易为主旨、说服客户购买　　 B、以高压式手段说服客户购买

　C、关注“人”满足客户需要　　　　D、关注“物”，使用一切技巧卖出产品

10、在市场营销学中，一切具有特定的欲望和需求并且愿意和能够以交换来满足此欲望和需求的潜在顾客构成了（ ）

A 客户群 B 市场 C 客户 D 目标市场

11、在中国大多数家庭中都有电视机，从核心产品层面上来看，人们在生活中真正需要的是（ ）

A 物美价廉的电视机 B 高性能、满足视听需要的终端设备

C 信息和娱乐 D 自我实现的满足感

12、人为生存需要食物、衣服、房屋等，这些都是属于人的（ ）

A 欲望 B 产品需求 C 需要 D 兴趣

13、“王女士，这是我们这个活动在这个月的最后一天了，过了今天，价格就会上涨1/3，如果需要购买的话，必须马上做决定了。”这位推销员使用的是什么成交方法。（ ）

　　A、特别优惠促成法　　　B、建议促成法

　　C、最后机会促成法　　　D、试用促成法

14、最高效、便捷、但易被拒绝约见方式是（　 ）

　　A、电话约见　　B、当面约见　　C、信函约见　　D、电子邮件

15、在电话推销中，设计开场白是哪个阶段应做好的工作？（　 ）

　　A、准备阶段　　　　　　　B、接通阶段

　　C、引起兴趣阶段　　　　　D、诉说理由阶段

16、以下哪一项不适合作约见地点？（ 　）

　　A、工作地点　　　B、社交场所

　　C、公共场所　　　D、客户家里

17、用户在购买产品时，最关心的是企业研发的（ ）。

A.核心产品 B.期望产品 C.延生产品 D.潜在产品

18、 网络营销的促销主要有（ ）等形式。

A.网络广告促销 B.站点推广 C.网上公共关系促销 D以上都是

19、在推销职责中，（　 　）是推销活动的最基本功能？

　　A、推销产品　　　　B、开发客户

　　C、提供服务　　　　D、沟通信息

20、以下哪项不是推销活动的优势？（　 　）

　　A、双向沟通　　　　B、培养友谊

C、传播广泛　　　　D、反应及时

21、马斯洛在多人的基本需求研究的基础上把其划分为五个层次，最高层次的需求是（ ）A 生理需求 B 安全需求 C 社会需求 D 自我实现需求

22、日本某公司采取免费赠送等方法，改变了美国人的消费习惯，成功地开拓了原来不知酱油为何物的美国市场，该公司的做法属于（ ）

A 适应需求 B 满足需求 C 创造需求 D 管理需求

23、下列说法，不正确的是（ ）。

A.关系营销的核心就是保持客户 B.网络营销就是网上直接销售

C.软营销的主动方是消费者 D.4C理论是以客户为中的模式

24、最高效、便捷、但易被拒绝约见方式是（ ）

　　A、电话约见　　B、当面约见　　C、信函约见　　D、电子邮件

25、任何一个企业所面对的现实市场都是由三个相互制约、缺一不可要素结合构成的，这三个要素分别是（ ）

A 人口 B 购买力 C 购买欲望 D 以上都是

26、对于很有特色的产品，最适合采取的接近方法是（ 　）

　　A、自己介绍法　　　B、他人介绍法

　　C、产品开路法　　　D、利益接近法

27、．以下商品中最适合网上销售的是：(  )

A．软件 B.服装

C．化妆品 D.葡萄酒

28、 下列不属于网络商务信息种类的是（　 　）。

A、免费商务信息 B、收取较低费用的信息

C、优质优价的信息 D、收取高额信息费的信息

29、建立良好的第一印象的要素有：（ 　）

　　A、良好的外表　　　B、身体语言

C、开场白　　　　　D、以上都是

30、以下哪项不是推销活动的优势？（　 　）

　　A、双向沟通　　　　B、培养友谊

　　C、传播广泛　　　　D、反应及时

二、填空题

1、4P包括产品、价格、渠道 。

2、产品的生命周期分为： 导入期、 、 、衰退期。

3、促销包括： 、 、公关关系、营业推广。

4、STP市场营销战略分为：市场细分、目标市场选择 。

5、马斯洛需要层次理论分为： 生理需要、安全需要 、尊重需要、 。

6、市场营销环境分为： 、 。

7、宏观环境分为： 、经济环境、 、政治法律环境、社会文化环境。

8、产品整体概念： 、 、延伸产品、期望产品、潜在产品。

9、常见广告的媒体：报纸、杂志、广播、 。

三、判断题

1、积极主动地向顾客致意打招呼会把顾客吓跑，所以还是不要主动打招呼。（ ）

2、面对顾客的价格异议，你可以说：“我们这里从不打折”，这是一种很好的处理异议的方法。（ ）

3、Blog的中文意思是博客（ ）

4、仪表仪容在人际交往的最初阶段并不是重要的，语言才最重要。（ 　）

5、赠送样品和小礼品有助于缩短推销员与买主之间的心理距离，达到接近顾客的目的。（ 　）

6、只要顾客有钱，推销人员就能够让他们购买商品。（ 　）

7、为了使店里的商品不断档，商店应当尽可能多地储存商品。（ 　）

8、成交最基本的条件就是所推销的商品能充分满足客户的某种需要。（ 　　）

9、E-mail营销与垃极邮件的本质区别是邮件是否合法（ ）

10、顾客买走商品，并不是一次购买行为的终点。（ 　　）

11、推销的目的将顾客可用可不用的产品卖给他们。（ 　）

12、为了表达对客户的尊重，在与顾客交谈时，眼睛要始终盯住对方的眼睛。（　 　）

13、推销人员在推销活动中只有一个目标，就是是尽力说服客户，希望与客户达成有效的买卖关系，完成推销任务。（ 　　）

14、只有通过赠送礼物才能拉近与客户的距离。（　 ）

15、客户说：“我从来不喝啤酒。”这种异议属于需求异议。（ 　）

16、消费者最喜欢高质量、多功能和具有某种特色的产品，企业应致力于生产高值产品，并不断加以改进。这种市场营销观念属于产品观念（ 　）

17、那些通过购买商品和劳务以转售或出租给他人获取利润的组织构成的市场属于消费者市场（ 　）

18、免费商务信息是属于网络商务信息种类。（ ）

19、当你拜访的一位新顾客拒绝了你，正确的态度应该是很理解顾客的心情，隔一段时间再去联系他。（ 　）

20、顾客买走商品，并不是一次购买行为的终点。（ 　　）

21、只要顾客有钱，推销人员就能够让他们购买商品。（ 　）

22、积极主动地向顾客致意打招呼会把顾客吓跑，所以还是不要主动打招呼。（　 ）

23、客户提出异议是其对推销品不感兴趣的的标志。（ 　）

24、在抢购风潮中，大部分的消费者的购买行为属于从众行为。（　 ）

25、只要产品质量好、推销技巧好就一定能把商品卖出去。（ ）

26、仪表仪容在人际交往的最初阶段并不是重要的，语言才最重要。（　 ）

27、那些通过购买商品和劳务以转售或出租给他人获取利润的组织构成的市场属于市场（ 　）

28、推销员在被允许进入客户房间时，为了礼貌起见，开门力量越轻越好。（　 　）

29、与传统的营销手段相比，网络营销具有很多明显的优势，表现在使消费者的决策更具有便利性和自主性（ 　　）

30、 网络营销的促销主要有网络广告促销、站点推广、网上公共关系促销等形式（ 　）

四、简答题

1、简述构成市场的三要素有哪些？

2、列举产品生命周期各个阶段？

3、简述4P包括哪些内容？

1. 论述题

1、请详细列举市场营销观念思想？

2、请论述产品整体概念？

3、请论述促销组合有哪些内容，具体促销类型是什么？

《技能考核》

（100分）

1. 用推销的方式做2分钟自我介绍。（20分）
2. 列举广告媒体有哪些？（20分）
3. 举例一则经典广告，并说明其经典之处。（30分）
4. 谈谈使用APP手机购物有哪些利与弊？（30分）

《技能考核》

（100分）

1、以各自家乡为例，对一个景点做推荐介绍。（30分）

2、谈谈产品包装有什么作用？（20分）

3、电话推销应注意什么？（20分）

4、当客户说：“我从来不喝啤酒。”面对这种异议推销员应该怎么处理？（30分）

《技能考核》

（100分）

1、如何向大学生推销手机产品？ （20分）

2、如何理解广告创意？ （30分）

3、第一次面见客户如何给客户留下好印象？（20分）

4、面对顾客的价格异议，作为推销员你该如何处理？（30分）