

# 中国汽车流通协会文件

中汽协文字第 [2022] 030 号

## 关于开展 2022 年品牌经销商二手车业务技巧 竞赛第一赛季活动的通知（广州站）

各品牌经销商会员、各会员单位：

品牌经销商二手车销售技巧大赛已举办两年，得到了各广大品牌经销商的大力支持与响应，为行业遴选出了一大批二手车业务人才。2022 年为了让更多的经销商参与到活动中来，协会决定在全国开展区域赛季竞赛。本次竞赛将以二手车置换收车到二手车整个链条为基础，对评估、置换、收车、谈判、销售等各个环节进行比拼，望各单位积极组织优秀人才参赛，在本次行业盛会中一展职业风采。同时还将在竞赛后可参加 2022 中国汽车消费论坛，从中学习行业情况及政策知识。

现将 2022 年品牌经销商二手车业务技巧竞赛组织及报名相关事宜通知如下：

### 一、赛事目标

1、旨在提升行业整体服务意识，促进互相学习，提升行业二手车业务水平。

2、搭建行业、企业、人才三方交流平台，形成人才数据库，优化职业技能人才素质，建立专业技能人才成长机制。

## 二、参赛对象

- 1、由企业推荐，三人为一组（每企业不可超过3组）
- 2、各品牌经销商二手车从业人员

## 三、赛事分组

以抽签方式分组进行初赛，最后进行决赛

## 四、赛事及会议情况：

1. 环节分别为：实战演练、应变技巧问答、抢答赛等
2. 赛事时间：2022年3月16日全天。
3. 赛事地点：广州市白云区机场路888号广物汽贸西区1号楼5楼
4. 时间：2022年3月16日-17日  
地点：广州万富希尔顿酒店 白云厅  
地址：广东省广州市白云区三元里街道机场第三社区云城东路501号万达广场F1

## 五、参赛事项

### 1、报名方式：

在3月11日前将上报企业信息发送至邮箱：[mayue@cada.cn](mailto:mayue@cada.cn)

2、希望大家积极参加，本次竞赛活动免费。

## 六、竞赛联系人

联系人：马悦 电话：13811150608

附件1：应变技巧问答、抢答赛题目范例

附件2：2022年品牌经销商二手车业务技巧竞赛报名表

2022年3月3日



附件 1:

## 应变技巧问答、抢答赛题目范例

例一:

应变技巧问答:

客户马女士，2016 年奔驰 SMART，3 万公里，计划置换 2020 款奔驰 C 系，新车销售谈的差不多，店内旧车评估 6.5 万，用户称菠萝二手车电商给 8 万，并且表示对方非常确认，还有预收购电子合同照片，马女士表示，二手车价格低于 8 万就新车也不买了。你该如何应对？

例二:

抢答题：品牌经销商开展二手车业务的意义包括（ ）。

- A. 为经销商创造利润
- B. 为客户提供完善的服务
- C. 为经销商争取更多的客户
- D. 通过保有客户置换延长客户生命周期

附件 2:

## 2022 年品牌经销商二手车业务技巧竞赛报名表

| 序号 | 参赛企业名称 | 参赛人员 | 职务 | 电话 | 邮箱 | 备注 |
|----|--------|------|----|----|----|----|
| 1  |        |      |    |    |    |    |
| 2  |        |      |    |    |    |    |
| 3  |        |      |    |    |    |    |

备注：参赛企业于 3 月 11 日前将上报企业信息发送至邮箱：

mayue@cada.cn 。