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 。**