**2017年全国职业院校技能大赛高职组**

**“汽车营销”赛项赛题**

**1. 汽车销售综合技能竞赛赛题**

请在20分钟完成以下任务：

任务一：选手A、选手B进行团队风采展示，以“我为什么参加汽车营销技能大赛”为主题进行演讲，建议时间为3分钟。

任务二：选手A、选手B根据情境接待来店客户，时间为17分钟。

情境描述：

2017年6月4日，天气参照比赛当天的天气状况，启航汽车销售服务有限公司。

客户为一对夫妻，第一次到店。客户驾车前来，本次购车欲置换，购车预算25万左右。

选手B（前台接待）：接待来店客户，为客户引荐销售顾问。

选手A（销售顾问）：接待客户，按流程完成销售环节，送别客户。

顾客关注点：

（1）新迈腾与老迈腾的差异；

（2）车身工艺与车辆性能；

（3）关注环保、排放；

（4）对比车型为日产天籁；

（5）置换车辆评估价格低于客户心理预期。

**2.汽车营销策划技能竞赛赛题**

请在70分钟完成以下任务：

任务一：请选手A、选手B在备赛室根据情境进行汽车营销活动策划，时间为60分钟。

启航汽车销售服务有限公司是汽车特许经销商，2012年成立，经营成果显著，在当地深受广大用户信赖，销量稳步提升。

2017年公司市场部针对迈腾车型进行市场营销活动策划，策划包括：

（1）策划目标（围绕提升迈腾销量设定一个或多个策划目标）；

（2）市场定位（根据指定车型迈腾的目标客户群进行活动定位，可以针对全部客户群，也可以针对其中的某一特定客户群）；

（3）营销活动策划（包含活动时间、地点、活动内容等，营销活动策划需围绕策划目标展开）。

选手A、选手B根据给定条件进行汽车营销活动策划，营销活动内容不限，突出创新，并将策划内容制作成PPT。

任务二：请选手A、选手B在赛场进行汽车营销活动策划陈述，时间为10分钟。

选手B（陈述）：结合PPT对汽车营销策划活动进行陈述。

选手A（陈述）：对选手B的陈述进行补充。

**3.汽车营销基本技能竞赛（软件）**

该赛项赛题包括以下六方面：汽车电子商务、商务汽配、商务汽修、车险承保、车险理赔、鉴定评估等。