

# 中国汽车流通协会文件

中汽协文字第 [2021] 030 号

---

## 关于开展 2021 年品牌经销商二手车业务技巧竞赛 第一赛季活动的通知

各品牌经销商会员、各会员单位：

2020 年品牌经销商二手车销售大赛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。2021 年为了增强经销商参赛的便利性，协会决定在全国开展区域赛季竞赛以及巡回会议活动。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。同时还将在竞赛后组织大家参加巡回论坛，学习行业情况及政策知识。

现将 2021 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：2021年3月30日全天。

3. 赛事地点：成都易驰行汽车销售有限公司

地址：四川省成都市龙泉驿区西河街道厥黄路18号

4. 会议时间：2021年3月31日全天。

5. 会议地点：成都市武侯区新园南一路2号 三和老爷车博物馆  
二楼 多功能厅

## 五、 参赛事项

1、报名方式：

在 3 月 23 日前将上报企业信息发送至邮箱：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 2：2021 年品牌经销商二手车业务技巧竞赛报名表



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 2：2021 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 23 日前将上报企业信息发送至邮箱：[mayue@cada.cn](mailto:mayue@cada.cn)。