附件2

本次竞赛模块是新车销售能力竞赛。竞赛形式为双人团体赛。新车销售能力竞赛模块为实操竞赛。每队两名选手得分相加计为本赛项该参赛队成绩。根据选手的商务礼仪规范、销售接待、需求分析、车辆置换及销售方案、车辆介绍规范与技巧、异议处理、解答与应变技巧等综合表现进行评价。

销售车型为“一汽大众迈腾2018款 280TSI DSG 舒适型”，本模块选取了4S店销售顾问这一典型工作岗位，设置了新车销售这一典型工作任务。要求各队的A、B选手同时上场，A选手扮演销售顾问，B选手扮演前台接待， A、B选手通过相互配合正确规范地完成接待和销售的全过程 。A选手统一称呼为“扬帆”，B选手统一称呼为“李想”。赛场统一称呼为“一汽大众成功4S店”。该模块比赛时长为12分钟，每支参赛队满分为100分，每队两名选手得分相加计为本赛项该参赛队的成绩。

情景描述：2022年5月21日，两位男士客户来到一汽大众成功4S店看车，其中一位姓王，年龄约30-35岁，王先生做生意，家里有三岁小男孩；另外一位是他的朋友赵先生，主要是陪同来看车，他们是第一次到店。两位客户是驾车前来，车型为卡罗拉，车龄6年，行驶里程约10万公里，本次购车为置换，购车主要用于上下班代步、接送孩子。业余爱好为自驾游。顾客关注点：时尚、科技性能；安全、舒适性能；环保、排放性能。

竞品车型：凯美瑞。