

回到课程

讲原则有担当

视频 章节测验

任务点已完成

6.3 已完成

本次成绩：100%

1 【单选题】董明珠坚持推行“款到发货”政策的背景是

- A、 经销商信任董明珠
- B、 经销商欠款严重
- C、 格力空调缺货
- D、 格力空调已占据大部分市场

正确答案： D 我的答案： D 得分： 20.0分

2 【单选题】1995年,面对格力空调的积压问题,董明珠的做法是

- A、 给经销商分摊销售任务
- B、 大幅降价促销
- C、 寻找更多的经销商
- D、 销售渠道下沉分化市场

正确答案： A 我的答案： A 得分： 20.0分

3 【判断题】董明珠对经销商“过河拆桥”的行为源自她的强硬个性

正确答案： × 我的答案： × 得分： 20.0分

4 【判断题】董明珠敢于动手解决经销绝症的背景是格力空调是卖方市场

正确答案： √ 我的答案： √ 得分： 20.0分

5 【判断题】要做好产品销售,就必须完全按照经销商的意志行事,并做好服务

正确答案： × 我的答案： × 得分： 20.0分

上一页 下一页

目录	讨论	笔记
5.3 你们中国有电脑吗		✓
5.4 众里寻他千百度		✓
5.5 竞价排名		✓
5.6 打败谷歌		✓
5.7 创业要素简析		✓
第6章 沈亚：我更懂商，而不是书		
6.1 不甘平凡的心		✓
6.2 觅得知己		✓
6.3 创立唯品会		✓
6.4 京东商城做特卖的网站		✓
6.5 电商终究走向		✓
6.6 创业要素简析		✓
第7章 董明珠：眼泪无法解决问题		
7.1 单亲妈妈业务员		✓
7.2 勤快诚信的销售女王		✓
7.3 讲原则有担当		✓
7.4 与商业对手斗智斗勇		✓
7.5 温情脉脉的董小姐		✓
7.6 创业要素简析		✓
第8章 老干妈陶华碧：踏踏实实...		
8.1 艰难心酸的生活		🔒
8.2 老干妈和辣椒酱		🔒
8.3 亲力亲为的创业		🔒
8.4 踏踏实实的企业经营		🔒
8.5 老干妈式企业文化		🔒