# 测验四 销售过程

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2024-08-22

*第一篇：测验四 销售过程习题四某企业发生的有关经济业务如下：（1）销售A产品1 000件，每件售价80元，增值税销项税额13 600元，款已通过银行收讫。（2）企业同城销售给民嘉公司B产品900件，每件售价100元，但货款、税款尚未收回，...*

**第一篇：测验四 销售过程**

习题四

某企业发生的有关经济业务如下：

（1）销售A产品1 000件，每件售价80元，增值税销项税额13 600元，款已通过银行收讫。

（2）企业同城销售给民嘉公司B产品900件，每件售价100元，但货款、税款尚未收回，假设增值税税率17%。

（3）结转已售A、B产品的成本，其中：A产品的产品成本60 000元，B产品的产品成本70 000元。

（4）以银行存款支付销售A、B产品的销售费用2 000元。

（5）根据规定计算应纳城市维护建设税8 500元。

（6）采购人员外出回来报销差旅费550元，余款以现金交回（原已预支600元）。

（7）以现金支付厂部办公费1 000元。

（8）摊销应由企业管理部门负担的本期财产保险费200元。

（9）收到本期出租包装物租金收入3 020元，存入银行。

（10）根据上述业务结转损益类账户。

**第二篇：销售过程**

目的：练习销售过程核算

资料：红光工厂2024年7月份发生有关销售经济业务如下：

1.向甲厂出售A产品500件，每件售价60元，增值税税率17%。货款已收到存入银行。

2.向乙公司出售B产品300件，每件售价150元，增值税税率17%。货款尚未收到。

3.按出售的两种产品的实际销售成本转账（A产品每件45元，B产品每件115元）。

4.以银行存款支付上述A、B两种产品在销售过程中的运输费800元、包装费200元。

5.结算本月份销售机构职工工资1000元，应付职工福利费140元。

6.向丙厂出售甲材料100千克，每千克售价12元。货款已收到，存入银行。

7.按出售的甲材料实际销售成本转账（每千克10元）。

**第三篇：销售过程**

一、销售人员对行业的认知

■推销的重要性

■销售人员的基本模式

■推销的基本过程

■21世纪销售变化的新趋势

二、销售人员具备的个性和知识

■销售人员的基本品格

■掌握行业产品及行业知识 ■掌握消费者消费知识

■对客户消费的调查及了解

三、销售人员的有效沟通技巧

■对沟通的认识

■沟通的基本模式和构成要素

■有声语言沟通技巧

■无声语言沟通技巧

■空间语言

四、如何寻找目标客户

■寻找客户的重要性

■寻找客户的方法

■如何提高寻找客户的成功率

五、如何处理客户的异议

■正确认识客户异议

■客户异议的类型

■客户异议的鉴别

■异议处理的方法

■处理客户异议的技巧

■几种常见客户异议处理策略

六、如何把握销售关键---促成销售

■什么是成交的信号

■促成交易的有效方法

■如何与客户分手

七、如何建立客户关系

■客户关系的本质

■影响客户关系的因素

■如何建立客户关系

八、销售人员的自我管理

■时间管理

■客户分析

■销售活动分析

■拜访效果分析

九、特别销售人员推销技巧---商超销售

■零售人员销售的重要性

■如何迎接顾客

■如何接待不同需求的顾客

■赢得零售销售的技巧

■销售人员经常遇到的问题

■如何利用建议扩大销售

**第四篇：销售过程业务**

一、飞乐工厂11月份发生如下经济业务，要求编制相关会计分录

1、收到上月华谊工厂所欠货款8500元，存入银行 借：银行存款8500

贷：应收账款——华谊8500

2、销售给星源工厂A产品300件，每件200元，B产品200件，每件100元，增值税税率17%，所有款项通过银行收回 借：银行存款93600 贷：主营业务收入——A产品60000

——B产品20000

应交税费——应交增值税（销项税额）13600

3、销售给中桥工厂A产品150件，每件210元，增值税税率17%，收到中桥工厂开来商业承兑汇票一张 借：应收票据——中桥36855 贷：主营业务收入31500

应交税费——应交增值税（销项税额）5355

4、销售给华亚工厂B产品50件，每件110元，增值税率17%，货款尚未收回 借：应收账款——华亚6435

贷：主营业务收入5500

应交税费——应交增值税（销项税额）935

5、上月收到的商业承兑汇票到期，通过银行取得票款15000元 借：银行存款15000

贷：应收票据15000

6、收到销售给华亚工厂B产品款项6435元

借：银行存款——华亚6435 贷：应收账款——华亚6435

7、根据合同预收乐华公司货款150000元，款项收妥存入银行 借：银行存款150000

贷：预收账款150000

8、销售不需用的材料一批500公斤，单价20元，增值税1700元，收到银行承兑汇票一张 借：应收票据11700 贷：其他业务收入10000 应交税费——应交增值税（销项税额）1700

9、按合同销售A产品1500件给乐华公司，销售单价200元，税率17% 借：预收账款351000 贷：主营业务收入——A产品300000

应交税费——应交增值税（销项税额）51000

10、接银行收款通知，收到乐华公司本月购入A产品的差额款 借：银行存款201000 贷：预收账款201000

11、以现金支票支付商品展览费13000元，产品销售运杂费56000元

借：销售费用69000

贷：银行存款69000

12、月末结转已售材料成本9000元 借：其他业务成本9000

贷：原材料9000

13、月末结转已销A、B产品的实际生产成本，其中：A产品单位成本150元，B产品单位成本70元 借：主营业务成本——A150\*(450+1500)

——B70\*250 贷：库存商品——A150\*(450+1500)

——B70\*250

14、按规定计算和结转消费税4000元，城建税120元，教育费附加40元

借：营业税金及附加4160 贷：应交税费——应交消费税4000

——应交城市维护建设税120

——应交教育费附加40

**第五篇：销售买卖过程是什么**

买卖过程是什么?答案：感觉

一、人们买不买某一件东西通常有一个决定性的力量在支配，那就是感觉；

二、感觉是一种看不见、摸不着的影响人们行为的关键因素；

三、它是一种人和人、人和环境互动的综合体。

四、假如你看到一套高档西装，价钱、款式、布料各方面都不错，你很满意。可是销售员跟你交谈时不尊重你，让你感觉很不舒服，你会购买吗？假如同一套衣服在菜市场屠户旁边的地摊上，你会购买吗？不会，因为你的感觉不对；

五、企业、产品、人、环境、语言、语调、肢体动作都会影响顾客的感觉。

在整个销售过程中的为顾客营造一个好的感觉，那么，你就找到打开客户钱包“钥匙”了。

你认为，要怎样才能把与客户见面的整个过程的感觉营造好？

买的是什么?答案：好处

好处就是能给对方带来什么快乐跟利益，能帮他减少或避免什么麻烦与痛苦。

一、客户永远不会因为产品本身而购买，客户买的是通过这个产品或服务能给他带来的好处；

二、三流的销售人员贩卖产品（成份），一流的销售人员卖结果（好处）；

三、对顾客来讲，顾客只有明白产品会给自己带来什么好处，避免什么麻烦才会购买。

所以，一流的销售人员不会把焦点放在自己能获得多少好处上，而是会放在客户会获得的好处上，当顾客通过我们的产品或服务获得确实的利益时，顾客就会把钱放到我们的口袋里，而且，还要跟我们说谢谢。举个例子来说：顾客在看到你的一瞬间，他的感觉就是：这个人我没见过，他为什么微笑着向我走来？他的潜意识在想，这个人是谁？你走到他面前，张嘴说话的时候，他心里想你要跟我谈什么？当你说话时他心里在想，对我有什么处处？假如坚他没好处他就不想往下听了，因为每一个人的时间都是有限的，他会选择去做对他有好处的事。当他觉得你的产品确实对他有好处时，他又会想，你有没有骗我？如何证明你讲的是事实？当你能证明好处确实是真的时，他心里就一定会想，这种产品确实很好，其他地方有没有更好的，或其他人卖得会不会更便宜，当你能给他足够资讯让他了解跟你买是最划算时，他心里一定会想，我可不可以明天再买，下个月再买？我明年买行不行？所以，你一定要给他足够的理由让他知道现在买的好处，现在不买的损失。

因此，在拜访你的客户之前，自己要把自己当客户，问这些问题，然后把这些问题回答一遍，设计好答案，并给出足够的理由，客户会去购买他认为对自己最好最合适的。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找