

<<从0到100打造汽车销售高手>>

图书基本信息

书名：<<从0到100打造汽车销售高手>>

13位ISBN编号：9787111128335

10位ISBN编号：7111128338

出版时间：2004-3-1

出版时间：机械工业出版社

作者：王缅,韩广

页数：267

字数：179000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<从0到100打造汽车销售高手>>

内容概要

本书包括汽车销售的业务知识要点、销售前的调研与准备、沟通、展示介绍汽车、业务百宝箱、如何正确解决客户的异议、建议购买和促成交易、销售人员要重视售后服务、汽车销售人员的自我提高、成功的汽车销售等十个部分。

面对我国入世后汽车工业国际竞争的加剧，国内汽车消费者的日益成熟，摆在广大汽车销售人员面前的重要任务，就是认真学习和借鉴国外的先进理论，认真总结经验，通过自我学习，迅速提高自身的专业素养，使自己能够适应新的形势，成为卓越的汽车销售人员。

<<从0到100打造汽车销售高手>>

书籍目录

前言第一章 汽车销售的业务知识要点 汽车销售的特点 成为汽车销售人员三原则 汽车销售人员必须具备的基本素质 汽车销售人员的四大基本功第二章 汽车销售前的调研与准备 消费者信息的准备 市场范围的信息准备 产品知识和性能的准备 沟通互动的准备 日常销售的准备第三章 沟通第四章 展示介绍汽车产品第五章 业务百宝箱第六章 如何正确解决客户的异议第七章 建议购买和促成交易第八章 汽车销售人员要重视售后服务第九章 成功销售

<<从0到100打造汽车销售高手>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>