

<<汽车大客户销售全攻略>>

图书基本信息

书名：<<汽车大客户销售全攻略>>

13位ISBN编号：9787111201465

10位ISBN编号：7111201469

出版时间：2007-1

出版时间：机械工业出版社

作者：刘同福编著

页数：140

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>

<<汽车大客户销售全攻略>>

内容概要

立体式打造汽车营销实战高手，全方位解读汽车营销实战攻略。

本书从汽车大客户销售人员应掌握的基本技巧入手，逐步深入地对汽车大客户销售人员的专业化销售方法进行全面的阐述。

主要内容包括如何寻找大客户，如何针对大客户销售、沟通以及进行大客户关系管理等，是一本汽车大客户销售人员自学或培训的入门必读教材，也是一本打造杰出汽车大客户销售人员的重要参考书。

<<汽车大客户销售全攻略>>

作者简介

刘同福 经济学硕士，资深咨询培训师，历任高校讲师、企业咨询培训师、企业营销总监、副总经理、总经理等职务，现任中国汽车流通协会市场营销专业委员会副秘书长。

从事汽车营销实战和研究十余年，在汽车营销实战和汽车营销培训、咨询方面积累了丰富的经验。

因其突出的成就被中国管理科学研究院录入《中华优秀人物大典》。

近年来，刘先生先后在复旦大学的咨询公司、云峰汽车集团等企业从事汽车营销咨询与管理工作，并编写一套专门针对汽车销售企业的实战丛书以指导广大汽车企业走出经营管理困局，其著作受到汽车企业和业内人士高度评价。

刘先生主讲过数百场汽车营销专场培训，成功操作过数十例汽车营销咨询案例，十分了解目前汽车企业存在的问题和汽车营销界难解的困惑。

刘老师培训过的汽车品牌包括：德国宝马、上汽大众、上海通用、东风雪铁龙、东风日产、亚星奔驰、宇通客车、菲亚特、富士重工、沈阳金杯、南京依维柯、江淮、北汽福田等。

<<汽车大客户销售全攻略>>

书籍目录

丛书序前言第一章 带来大商机的汽车大客户一、大客户营销,更显英雄本色二、谁是你的大客户三、如何寻找大客户第二章 汽车大客户的销售有哪些特性一、大客户与小客户二、汽车大客户的特点第三章 如何针对大客户的采购过程进行营销一、大客户购车参与者的角色二、大客户采购过程的八个阶段三、如何撰写有说服力的书面建议书第四章 如何与汽车大客户进行有效的沟通一、如何针对大客户的行为模式进行有效的沟通二、如何有效地提问三、如何应对客户不同的反应和态度四、加强说服力的八大实战技巧第五章 大客户管理的技巧一、如何建立客户资料卡二、如何分级管理潜在顾客三、如何让你的顾客成为终生顾客四、如何妥善处理顾客投诉第六章 成功汽车销售员的自我修炼一、专业型汽车销售人员的形象塑造二、恰当运用自我激励激发销售潜能三、建立自的提升观念

<<汽车大客户销售全攻略>>

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>