

<<汽车销售经理10件要事>>

图书基本信息

书名：<<汽车销售经理10件要事>>

13位ISBN编号：9787111251644

10位ISBN编号：7111251644

出版时间：2009-1

出版时间：机械工业出版社

作者：刘同福

页数：251

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>

<<汽车销售经理10件要事>>

前言

面对单车利润不断减少的新车销售市场，各汽车经销商除了加强售后服务以增加利润来源之外，形成规模效益和稳定的客户群体也成了目前汽车经销商持续发展的主要途径。

因此，汽车经销商的当务之急是在短时期内培养更多优秀的销售人员和服务人员。

汽车经销商间激烈的角逐，本质上意味着人才的竞争。

发展的关键要素是人才，人才的关键是素质问题，职业化是提升我国汽车经销商人才素质的核心。

具有竞争力的汽车经销商更需要大量的职业化人才，高素质的职业经理人和职业化的员工，是汽车经销商真正的核心竞争力。

不仅仅是汽车经销商的经理人需要职业化，员工也需要职业化，技术人员也需要职业化，职业化是提高个人与组织竞争力的必由之路。

我国很多汽车经销商与发达国家的汽车经销商相比竞争力很弱，最重要的原因就是汽车经销商人力资源普遍存在的问题——管理者和员工的职业化素质不高！

在经济全球化的浪潮下，我国汽车经销商目前正处在由经验型管理向职业化管理的转型过程中，能否尽快地彻底实现这种转型，直接关系到每个汽车经销商在未来的市场竞争中的生存发展能力。

要实现这种转型，我国汽车经销商首先必须形成职业化的管理者和员工队伍。

据调查资料显示，90%的公司认为，制约企业发展的最大因素是缺乏高素质的职业化员工。

专家呼吁：“职业化是我国汽车经销商发展的核心竞争力”。

在对300名中层经理的调查中，有86%的人认为汽车经销商领导者职业化素养急待提高，“职业化”问题已经成为影响汽车经销商管理与发展的重要因素。

<<汽车销售经理10件要事>>

内容概要

《汽车销售经理10件要事》以汽车销售经理的职责为主线，从汽车销售实务的角度出发，详细介绍了汽车销售经理日常工作的具体内容，阐述了如何制订销售计划，如何制定、分配销售任务，如何进行人员管理，如何进行客户管理，以及如何召开销售会议、如何进行展厅形象管理等内容。

《汽车销售经理10件要事》对广大汽车销售经理来说，是一本相当实用的工具书，也是一本汽车销售管理人员提升业务的实用读本，更是广大有志成为汽车销售管理者的人员获取技能提升的指南。同时，《汽车销售经理10件要事》也可作为营销专业师生了解汽车销售管理实战知识的参考用书。

<<汽车销售经理10件要事>>

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、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。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，知名高校、咨询机构和汽车厂家特邀讲师。

曾在国内多家权威营销杂志和刊物上发表过《汽车体验式营销方式》、《汽车4S店的持续发展之道》、《汽车经销商决胜未来之道》等数十篇汽车营销类专业论文。

出版的著作有：《汽车销售人员实战手册》、《汽车销售经理实务手册》、《汽车营销策划实用手册》、《汽车销售冠军的七大秘诀》、《汽车销售管理实用表格汇编》、《汽车维修企业管理实战手册》、“汽车营销实战攻略丛书”。

<<汽车销售经理10件要事>>

书籍目录

丛书序前言第一章 汽车销售的组织管理第一节 汽车营销部门的组织形式第二节 汽车销售部门的职能
第三节 汽车销售经理的职能、责任及权限第四节 汽车销售经理岗位描述第五节 汽车销售区域主管岗
位描述第六节 汽车销售员岗位描述第七节 前台接待人员的素质要求第八节 职务说明书模板第九节
汽车销售经理职务说明书第十节 销售内勤职务说明书第十一节 前台接待职务说明书第十二节 汽车销
售员职务说明书第十三节 统计员职务说明书第二章 汽车销售的计划管理第一节 制订汽车营销计划的流
程第二节 汽车营销计划模板第三节 汽车销售计划范例第三章 汽车销售计划执行的管理第一节 计划无
法落实的原因分析第二节 计划执行的管理要领第三节 建立销售工作的规范和程序第四节 销售目标分
解第五节 过程管理第六节 销售报表管理第七节 汇报与会议交流第四章 汽车销售会议管理第一节 用专
业方法召开销售会议第二节 销售会议的类型第三节 使会议有效的方法第四节 会议发言与沟通的四大
技巧第五节 会议结束后的工作第五章 汽车销售的人员管理第一节 汽车销售员的招聘第二节 汽车销
售员的培训第三节 汽车销售员的考核第六章 汽车销售人员的薪资设计与激励第一节 薪资设计的基本原
则第二节 薪资的设计步骤第三节 薪资制度的类别第四节 各薪资制度实用范围第五节 薪资计算方法举
例第六节 激励三要素第七节 激励的作用第八节 激励的10大阻碍因素第九节 激励的策略第十节 通用
的15种激励方法第七章 汽车销售的时间管理第一节 时间管理能力的测评第二节 汽车销售经理时间管
理的五种缺陷第三节 汽车销售经理工作时间分配比例关系第四节 时间管理技巧第五节 有效利用时间
的技巧第六节 销售队伍的时间管理第七节 时间自然法则总结第八章 顾客关系管理第一节 顾客资料卡
的管理第二节 建立顾客数据库第三节 顾客满意度管理第九章 展厅形象管理第一节 服务是无形的第二
节 服务营销的7P第三节 形象展示的作用第四节 展厅形象管理的重要性第五节 展厅形象管理的五大要
素第六节 积极推行“5S”活动第七节 展厅形象管理的持续改进第十章 汽车销售经理的自我修炼第一
节 自我分析与规划第二节 周期性自我考察第三节 训练职业风度第四节 汽车销售经理的能力修炼第五
节 要避免的不良习惯第六节 提高工作满意度

<<汽车销售经理10件要事>>

编辑推荐

《汽车销售经理10件要事》特点：提升汽车营销人员职业素质 规范汽车营销管理职业标准
细述汽车行业经营管理要点 塑造汽车职业经营管理精英

<<汽车销售经理10件要事>>

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>