

<<学习能力>>

图书基本信息

书名：<<学习能力>>

13位ISBN编号：9787111296300

10位ISBN编号：7111296303

出版时间：2010-3

出版时间：机械工业出版社

作者：丁兴良，王平辉 主编

页数：202

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>

## &lt;&lt;学习能力&gt;&gt;

## 前言

21世纪的最大特征就是知识经济的蓬勃发展，如飞一样的发展速度彻底改变了当代人的生活和工作，使达者愈达、愚者愈愚，自然也使很多人措手不及，一觉醒来就不再熟悉这个时代了。

在知识经济时代，“知识”的力量将取代资本的力量，对于所有人来说，最大的不幸不再是金钱的匮乏，而是知识贫乏。

再完善的教育体系也取代不了个人的自觉学习，要适应当今时代，除了学习，我们别无选择。

汽车销售行业尤其如此。

并非我们熟悉了销售流程就能或为卓越的汽车销售员，也并非具备了一定的专业知识就能在销售活动中所向披靡，这些都只是汽车销售人员在通往成功的康庄大道上的中转站，远非终点。

那么，怎样去学习呢？

有没有学习的捷径呢？

要知道，高度信息化的社会虽然我们提供了广阔的学习空间，却也泥沙俱下、良莠不齐，有用的知识和无用的知识掺杂在一起，若非具有高超的鉴别技巧和精准的洞察能力，则很有可能会感觉到无从下手，甚至还会因为学习了错误的知识而延误销售工作的进展。

如何为汽车销售人员提供一套完整的学习方案，如何帮助汽车销售人员以最经济、最高效的形式获取尽可能多的专业知识，这是本书在撰写过程中主要考虑的问题，我们也在尽量朝着这个方向努力，试图达到“一册在手，事半功倍”的效果，使本书成为汽车销售人员提高学习能力的宝典。

为此，我们将汽车销售人员必须具备的学习能力归纳分类，从对行业整体的把握，到与顾客的见招拆招；从对份内工作的深刻理解，到对份外工作的外延拓展；直至达成与行业、与公司融为一体的至高境界，举凡心态、技巧、行业资讯、汽车知识，不一而足。

所谓“投入以鱼，不如授人以渔”，结网的手艺永远比区区几条小鱼来得更加长久，比起熟稔书中的学习技巧，我们更期待读者能够举一反三、触类旁通。

在本书的撰写过程中参考了一些销售名家的观点，在此谨致感谢。

因为作者水平所限，书中难免存在一些疏失与遗漏，恳请读者批评指正。

## <<学习能力>>

### 内容概要

本书分别从汽车销售人员入职初期、销售过程中、份内工作、份外工作等方面阐释学习的重要性，并指出多种学习方法，以方便汽车销售人员能够切实提高自身的综合能力和专业素质。

在具备、胜任了以上各种工作能力之后，本书进一步扩大汽车销售人员的学习范围，拓展其学习外延，并返璞归真地回过头来，重新论述汽车销售人员应该具备的心态，其终点直达与企业同命运、与老板同思考的境地，以收“见山仍是山”之效。

## &lt;&lt;学习能力&gt;&gt;

## 书籍目录

## 前言

## 第一章 在入行初期掌握基本的汽车专业及销售知识

实战情景1：了解车市大环境，弄清楚行业的前景

实战情景2：了解公司的市场地位，弄清楚将要在怎样的平台上工作

实战情景3：了解职务要求，弄清楚老板聘我的目的

实战情景4：调整心态，在最短时间内进入角色

实战情景5：看清自身差距，学习前辈的优点

## 第二章 如何在接待中不断改进、提高自己的业务能力

实战情景6：向熟悉车市的高手学习，主动扩充自己的专业知识

实战情景7：接待中遇到知识盲区，该怎样及时地补充学习

实战情景8：学习正确的提问方式，引导客户说出真正想法

实战情景9：学习归纳总结，熟悉准客户的类型和心理需求，以便对症下药

实战情景10：汽车销售人员必备的基本功：高效的沟通技巧

## 第三章 如何处理工作中遇到的难题

实战情景11：摆正心态，直面工作中的难题

实战情景12：见招拆招，向客户中的高手学习汽车销售的实用技能

实战情景13：做难题的终结者

实战情景14：以柔克刚，如何最大程度地化解危机

实战情景15：如何规避、防范再次犯同样的错误

## 第四章 如何做好份内工作，全面学习职务必备的知识

实战情景16：了解汽车销售行业的趋势和动态，关注一线信息

实战情景17：了解公司的企业文化

实战情景18：制订适合公司及自己的销售计划、工作计划

实战情景19：培养对工作进行分析的习惯

实战情景20：掌握销售报表的填写与总结

实战情景21：向优秀人士学习

## 第五章 扩大汽车销售技能学习的外延，为晋升做准备

实战情景22：扩大外延是继续学习的基础

实战情景23：拓展工作的边际线，掌握汽车销售相关的技能

实战情景24：把学习的技能用到工作中

实战情景25：跟上司保持交流和互动，主动扩展自己对行业的认识

实战情景26：全面提高综合素质，为晋升做好准备

## 第六章 如何摆正心态，任劳任怨地接受工作、学习中的超额任务

实战情景27：汽车销售学无止境，要做好吃苦准备

实战情景28：明确目标，让超额付出变得有意义

实战情景29：志在必得，让辛苦充满征服自我的乐趣

实战情景30：自我期望的意义和实现

实战情景31：做好职业规划

实战情景32：任劳任怨，把公司的利益当作自己的利益

## 第七章 终极学习：学做好员工还是学做老板

实战情景33：做优秀的汽车销售人员

实战情景34：全力以赴地工作

实战情景35：如果晋升的机会就在眼前，我能胜任吗

实战情景36：在汽车销售行业中，我给自己预留了多大的发展空间

实战情景37：对比\*\*\*\*汽车销售人员，我的差距在哪里

<<学习能力>>

实战情景38：为自己打工，操老板在操的心，想老板会想的事

## &lt;&lt;学习能力&gt;&gt;

## 章节摘录

了解公司在汽车行业内的地位，关注公司的战略发展。

所在公司是属于行业龙头，还是面临内忧外患、业绩正在下滑，清楚这些你就能知道自己能和公司一起走多远，你的3-5年计划也就有了雏形。

即使公司在规模、盈利、薪酬等各方面都不算最好，但是对如一张白纸的新人来说，有足够的东西可以学习也是非常宝贵的。

工作技能、企业规章制度、企业管理、上岗培训的知识积累，以及对礼仪、办公室政治等汽车销售职业潜规则的学习，都是汽车销售职业生涯的重要基础。

关注职业机会，熟悉公司内部的组织结构。

包括公司有哪些部门，各个部门的职能、运作方式如何，自己所在部门在公司中的功能和地位，所在部门内同事的头衔和级别，公司的晋升机制等。

对公司整体框架有了概念，你就能初步明确自己在公司的发展前景，从而争取主动、实施计划。

在做好本职工作、积累汽车销售工作经验的同时，还可以积极为下一份工作做准备。

例如，了解心仪岗位的职业定义和应该具备的职业技能、核心竞争力，利用空余时间提升自我。

熟知工作程序和工作环境。

与你工作相关的人和事必须在最短的时间内熟悉；熟知自己的工作性质和工作任务，你的岗位有些什么要求，责任有多大，处罚如何规定，必须牢记在心；熟悉公司的业务范围和与你岗位有关的客户情况，这些方面的内容越详细清楚，对你就越有帮助；了解前任在该岗位时的工作状况，这样就有一个比较。

知道做到什么程度会受赏识，出什么差错会被炒鱿鱼。

如果自己认同该企业文化，就要使自己的价值观与企业倡导的价值观相吻合，以便进入企业后，自觉地把自已融入这个团队，以企业文化来约束自己的行为，为企业尽职尽责。

.....

<<学习能力>>

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>