

<<汽车就该这样卖>>

图书基本信息

书名：<<汽车就该这样卖>>

13位ISBN编号：9787111311317

10位ISBN编号：7111311310

出版时间：2010-7

出版时间：机械工业出版社

作者：丁兴良，王平辉 著

页数：195

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>

<<汽车就该这样卖>>

前言

经过7年的市场行业调查、汽车协会专题讨论，加之多年积累的项目研究经验，工业品营销研究院凝练出这本关于汽车销售技巧的营销秘籍——《汽车就该这样卖》。

本书旨在向技巧要捷径，向深度要销量，用营销秘籍谱写销售的奇迹！

工欲善其事，必先利其器。

本书的主题是关于如何使自己成为有效率的销售人员、具备独到的销售能力与技巧。

全书共分7章，从完善一个销售人员的素养到创造“赢得客户心”的销售业绩以及“完美销售”的售后服务，详细介绍和分析了汽车销售顾问在销售过程中必须运用的各种销售技巧和技能，同时借鉴国际上最新的销售手段和成果，针对目前国内汽车销售市场的实际状况，提出了一些及时有效的应对策略，旨在全方位地提升汽车营销从业人员的销售能力与技巧，帮助销售人员进行一次自我的升华。

<<汽车就该这样卖>>

内容概要

汽车销售人员需要形成自己独有的销售风格，总结提炼独特的销售经验，并根据客户的不同需求来调整销售方法，积极应对，从而达到签单成交的目的。

本书通过情景案例模拟的方式，全景展示了专业的汽车销售人员应熟练应用的销售技巧，内容包括了解客户、识别需求、阐述和展示产品、处理异议、商业沟通和谈判等，还介绍了客户心理、采购行为等方面的知识。

本书是汽车销售人员的必读业务手册，也是汽车销售公司进行员工培训的实用读本。

<<汽车就该这样卖>>

作者简介

丁兴良 国内第一位针对工业品行业的大客户营销培训讲师，现任上海江轩企业管理咨询有限公司首席培训专家，创办了国内首家“IMSC工业品营销研究中心”。

2005年荣登“中国人力资源精英榜”并被《财智》杂志评为“杰出培训师”，是《前沿讲座》特邀专家。

历任英维思集团（中国

<<汽车就该这样卖>>

书籍目录

前言第一章 如何完善汽车销售人员的基本素质第二章 如何近距离接触客户，激发客户的购车欲第三章 如何向客户介绍汽车才更具说服力第四章 如何用汽车的试乘、试驾来拴牢客户的心第五章 如何面对客户对汽车的异议第六章 如何促进汽车的成交，让客户满意买单第七章 成交只是第一步，如何做好售后服务第八章 二手车交易，技术含量也不低

<<汽车就该这样卖>>

章节摘录

第一章 如何完善汽车销售人员的基本素质 实战情景1：汽车销售人员应该塑造什么样的形象 情景模拟 麦子在一家品牌汽车4S店做汽车销售员已经有半年时间了，工作业绩却始终没有什么起色。

某天上午，麦子正如往常一样懒洋洋地趴在展台上发呆，一名中年男子走进展厅，一副打算购车的样子。

麦子赶紧迎上去，热情地对这位客户大声问好：“欢迎光临!请问有什么可以帮助您?”这名男子的眼光在麦子全身上下扫了几眼，略微皱了一下眉头，说道：“哦……我只是随便看看……”随后草草逛了一圈，转身离开了展厅。

看到客户似乎对她有所戒备，麦子疑惑地皱着眉头，却不知道发生了什么，这时销售主管微笑着走过来说：“没关系，你去办公室，我带了化妆品，重新画个淡妆，把耳环摘了，指甲油洗了，换双鞋，再去熨一熨衣服。

”麦子听了主管的话，这才注意到自己的形象：头发凌乱，面部妆容粗糙，口红和指甲油鲜艳耀眼，夸张的圆形耳环时刻保持着前后摇动的状态，衣服上有很多的褶皱，脚上穿着厚重的皮鞋……这个造型再加上从不离口的口香糖，麦子不敢再想下去。

她羞得满面通红，迅速向办公室走去。

<<汽车就该这样卖>>

编辑推荐

问题导入，环环相扣! 真实场景再现，成就王牌导购! 实用、简单、可操作的卖车技巧
《汽车就该这样卖》三大看点： 51个实战情景案例大解析! 有策略、有方法、有话术，再现
汽车销售场景! 简单易行的销售妙招，拿来就有用，一用就有效! 一书在手，轻松卖车! 国
内外先进的汽车终端销售理念和技巧。
汽车推销人员应掌握的基本销售方法。
对汽车销售过程中可能出现的近百个问题给出解决方案。
具体、实用的应对技巧：如何激发顾客购买欲，如何识别潜在购车客户，如何介绍车型，如何建
立客户资料卡，如何促进成交等。

<<汽车就该这样卖>>

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>