

<<汽车销售顾问工具箱>>

图书基本信息

书名：<<汽车销售顾问工具箱>>

13位ISBN编号：9787111348917

10位ISBN编号：7111348915

出版时间：2011-8

出版时间：机械工业出版社

作者：刘同福

页数：132

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>

<<汽车销售顾问工具箱>>

内容概要

本书以汽车销售顾问的工作内容为出发点，对汽车销售顾问工作中面临的问题进行系统地规范，并对销售管理者应掌握的操作方法进行了归纳和提炼，便于销售顾问迅速抓住工作的核心与关键，深入理解销售工作中所需要的各种技巧和标准，是销售人员进行高效率、规范化操作和迅速提升自身能力的参照范本。

本书从实际应用的角度讲述汽车销售顾问的各种规范、流程和表单，以迅速提升汽车销售顾问的职业水平为理念，精心设计了从外表到内力，从方法到规范的系列内容，以实战、实用为原则，选取汽车销售顾问日常工作中最常见的工作内容，以规范化、步骤化、标准化的方式进行了深入具体的分析与阐述，结构清晰、完整，内容丰富、实用、易懂，为汽车企业销售顾问的标准化提供了系统的操作指南，同时也为汽车企业的相关从业人员提升职业化素质提供了简便易行的学习参考。

<<汽车销售顾问工具箱>>

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”。

<<汽车销售顾问工具箱>>

书籍目录

丛书序

前言

第一章 汽车销售顾问的基本礼仪

- 一、外表的礼仪
- 二、姿态的礼仪
- 三、握手的礼仪
- 四、介绍、称呼、致意的礼仪
- 五、与女性交往的礼仪
- 六、各种场合的交往礼仪
- 七、交换名片的礼仪
- 八、会客室入座的礼仪
- 九、共同乘车或乘电梯的礼仪
- 十、接打电话的礼仪
- 十一、拜访顾客的礼仪
- 十二、接待预约和临时访客的礼仪
- 十三、开车的礼仪
- 十四、乘坐飞机的礼仪
- 十五、涉外业务活动的礼仪

第二章 汽车销售顾问的沟通技巧

- 一、有效沟通的原则6C原则
- 二、销售沟通的媒介
- 三、主动的积极沟通
- 四、询问的技巧
- 五、倾听的技巧
- 六、说话的技巧
- 七、提供建议的技巧
- 八、充分利用非语言表达方式
- 九、笑的艺术
- 十、有效汇报工作的技巧
- 十一、汇报的方法
- 十二、书面沟通的技巧
- 十三、沟通的障碍与排除
- 十四、销售沟通中的润滑剂

第三章 汽车销售顾问的心理战术

- 一、顾客的购车动机分析
- 二、掌握顾客消费的十一种心理
- 三、掌握顾客心理的条件
- 四、抓住顾客心理的四种销售方式
- 五、常用的六种促销心理战术
- 六、吸引顾客的交谈方式
- 七、顾客的分类及应对方法
- 八、顾客购车的主要行为模式分析

第四章 汽车销售顾问的内力修炼

- 一、把销售当爱好
- 二、必备的道德规范和品格

<<汽车销售顾问工具箱>>

三、自我加压、提高效率

四、自我评估、持续改进

五、自我训练、不断提高

第五章 汽车销售顾问的实用工具

一、汽车目标市场评估工具

二、汽车销售市场拓展工具

三、汽车展示厅销售工具

<<汽车销售顾问工具箱>>

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>