

<<汽车销售经理工具箱>>

图书基本信息

书名：<<汽车销售经理工具箱>>

13位ISBN编号：9787111355571

10位ISBN编号：7111355571

出版时间：2011-9

出版时间：机械工业

作者：刘同福

页数：97

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>

## <<汽车销售经理工具箱>>

### 内容概要

汽车销售管理是汽车企业管理中的一个重要的环节。

汽车企业的经营目标和存在的价值是否能够最终实现，在很大程度上取决于汽车企业的市场营销工作是否成功，是否能够使顾客满意。

由于我国的汽车产业刚刚迈入社会主义市场经济，汽车市场营销管理和汽车销售管理对一些汽车企业的管理者来说，仍然是一个新的课题。

本书是根据汽车销售管理的内容编写的，涵盖汽车销售人员的招聘、培训、控制、激励、评价体系等方面的管理规范、准则。

如果企业能通过完善的销售管理规范明确销售管理层次及其职责、工作标准和工作流程，将计划和目标、销售管理人员和业务人员、市场信息等要素以最佳方式组合起来，业务人员在完善的销售管理规范中所发挥的作用将大大超越凭个人经验所能发挥的作用。

本书以销售部的工作内容为出发点，对销售部工作中面临的问题进行系统的规范，并对销售管理工作应掌握的管理方法进行了归纳和提炼，便于销售管理人员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制度和标准，是销售管理人员进行高效率、规范化管理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管理的各种规范、流程、表格、表单，以迅速提升汽车销售管理人员的职业水平为理念，精心设计了从管理方法到管理规范的一系列内容，以实战实用为原则，选取汽车销售管理的从业人员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，为汽车企业销售管理工作的标准化提供了系统的操作指南，同时也为汽车销售管理的从业人员提升职业化素质提供了简便易行的学习参考。

## <<汽车销售经理工具箱>>

### 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践手册》、《汽车营销实战攻略丛书》。

## <<汽车销售经理工具箱>>

### 书籍目录

丛书序

前言

第一章 汽车销售队伍的管理

第一节 汽车销售人员的招聘

第二节 汽车销售人员的培训

第三节 汽车销售队伍的控制

第四节 汽车销售人员的激励

第五节 汽车销售人员的评价

第二章 汽车销售经理工具集

第一节 汽车营销计划工具

第二节 汽车销售过程控制工具

第三节 会议管理工具

## <<汽车销售经理工具箱>>

### 章节摘录

版权页：插图：12.工作稳定激励工作的不稳定性会增加员工的不安全感。

企业应向员工表明，工作保障问题最终取决于他们自己，企业会尽力保证长期聘用他们。

中小型汽车企业的销售人才的流动意愿较强，适当的人才流动是必要的和必需的，是技术扩散的主要形式之一，对整个社会发展具有推动作用。

但从微观来看，过于频繁的人才流动，会造成人才流失和技术外泄，这已成为中小型汽车企业的一大难题，特别是新进员工的离职率相当高。

正确处理好稳定性和流动性的关系，留住人才，是中小型汽车企业销售管理的一项重要任务。

忠诚是双向的，员工总是对那些忠诚于自己的企业忠诚，而终生雇用就是企业向员工表明忠诚的方式之一。

它表明企业的命运同员工的命运不可分割地结合在一起。

但是，当环境急剧变化时，以往建立在合同基础上的终身雇用制就显得与环境越来越不和谐了，取而代之的是建立在“可雇性”基础上的新雇用契约。

在新的契约中，员工要尽力保证自己和自己所属的企业或部门的竞争力；作为回报，企业保证不断地为员工提供培训和教育，扩展其知识技能，使其在任何时候都具备在其他汽车企业找到理想工作的能力。

现在，在一些成功的企业中人们已达成这样一种共识：“你是一个人，必须为自己的生活负责。

你若愿意贡献心力于企业的成长、进步，企业也会给予你成长、进步的机会。

”所以，为不畏竞争的人提供最好的训练和发展的资源以及个人的专业成长机会，这才是现实、可行的心理契约。

如果汽车企业能为员工提供不断学习、训练的机会，又能为其发展提供所必需的资源，使其施展才能、实现自身价值，这种环境就会对员工具有吸引力，就能换来队伍的稳定。

## <<汽车销售经理工具箱>>

### 编辑推荐

《汽车销售经理工具箱》：如何才能让平凡的人做出不平凡的业绩？

最好的方法就是运用标准化工具，国外优秀企业都尽可能地将营销过程标准化。

标准化的营销程序与标准化的营销管理，最大优点就是避免营销管理的随意性，避免由于营销人员个人经验、能力、悟性等不足而可能给企业造成损失，如果缺乏标准化的工具作为支撑，通常企业都执行力低下，汽车企业要想提高市场竞争力，必须走营销标准化之路。

为汽车销售经理专业化、规范化运作提供了有效解决方案，为汽车企业建立专业化、规范化管理体系提供了全面借鉴，为汽车行业迅速提升汽车销售经理的能力提供了参照范本。

<<汽车销售经理工具箱>>

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>