第一图书网, tushu007.com

<<汽车销售实务>>

图书基本信息

书名：<<汽车销售实务>>

13位ISBN编号：9787111355649

10位ISBN编号：7111355644

出版时间：2011-9

出版时间：机械工业出版社

作者：朱小燕，邓飞　主编

页数：148

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

内容概要

汽车销售人员素质的提高是汽车企业提高竞争力的核心内容，也是汽车销售店、4s店正面临的十分现实却又非常棘手的问题。
本书结合汽车销售专家的经验，以实战应用为目的，以汽车销售流程为核心，对汽车销售实务进行了全面阐述。
全书共分为15个项目，内容包括商务礼仪、潜在客户开发、需求分析、车辆介绍、竞争车型比较、试乘试驾、异议处理、价格谈判、汽车保险、汽车贷款、汽车上牌、交车服务、售后跟踪服务、汽车销售合同、二手车评估。
每个项目都是相对独立的专题，内容丰富，深入浅出，在市场营销学理论基础上，突出汽车营销的特点，以应用、实操为原则，力争做到知识和应用的完美统一，具有可操作性和指导性。
此外，还精选了典型汽车营销案例及复习思考题，配有教学ppt课件和教学软件（需另购）。

本书既可作为中等及高等职业学校汽车营销及相关专业一体化教材，也可供汽车销售一线的从业人员培训学习和参考。

第一图书网, tushu007.com

<<汽车销售实务>>

书籍目录

前言
项目一　商务礼仪
　任务1仪容仪表
　任务2自我介绍
　任务3交递名片
　任务4展厅接待
项目二　潜在客户开发
　任务1潜在客户开发方法
　任务2潜在客户推进
　任务3客户维护与回访
项目三　需求分析
　任务1判断客户类型
　任务2需求分析方法
项目四　车辆介绍
　任务1六方位展示
　任务2汽车各性能展示法
项目五　竞争车型
　任务寻找竞争车型及比较
项目六　试乘试驾
　任务1试乘试驾概述
　任务2试乘试驾流程
项目七　异议处理
　任务1识别客户异议
　任务2分析客户异议的成因
　任务3处理客户异议
项目八　价格谈判
　任务1报价方法
　任务2处理顾客要求减价的方法
项目九　汽车保险
　任务1汽车保险的意义
　任务2汽车保险的险种
　任务3汽车保险的险种组合
　任务4汽车保险保费的计算
项目十　汽车贷款
　任务1汽车信贷的知识
　任务2汽车贷款流程及计算
项目十一　汽车上牌
　任务汽车上牌
项目十二　交车服务
　任务1交车服务的准备
　任务2交车服务的流程
项目十三　售后跟踪服务
　任务1售后服务的内容
　任务2客户投诉处理
项目十四　汽车销售合同

第一图书网, tushu007.com

任务1买卖合同
任务2汽车销售合同的主要条款
项目十五　二手车评估
任务1二手车评估的基本概念
任务2二手车成新率的计算
任务3二手车鉴定评估的计算方法

第一图书网, tushu007.com

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