

<<汽车营销>>

图书基本信息

书名：<<汽车营销>>

13位ISBN编号：9787111372141

10位ISBN编号：711137214X

出版时间：2012-7

出版时间：机械工业出版社

作者：蒋卫华,廖建国

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>

<<汽车营销>>

内容概要

《汽车营销》在阐述现代市场营销相关知识的基础上，以汽车销售业务流程为教学主线，以工作过程系统化教学模式为导向，真正做到“情境驱动、任务导向、工学结合、能力培养”。

本书内容包括：营销人员素质训练、汽车市场调查与分析、汽车市场细分和定位、汽车产品与定价、汽车产品分销渠道、汽车产品促销活动策划、现代汽车销售、二手车的鉴定与评估等八个单元、29项工作任务，同时精选了不少国内外汽车营销案例，并配有课后训练。

《汽车营销》是根据职业院校制造业和现代服务业技能型紧缺人才培养培训工程相关文件精神编写的，内容深入浅出，实践性强，既可作为中等职业学校汽车营销或汽车服务贸易相关专业方向的教材，也可供汽车营销人员培训学习和参考。

<<汽车营销>>

书籍目录

前言
单元一 营销人员素质训练
任务1 基本仪态训练
任务2 接待礼仪训练
课后训练
单元二 汽车市场调查与分析
任务1 问卷调查设计
任务2 汽车市场问卷调查
任务3 撰写汽车市场调查报告
课后训练
单元三 汽车市场细分和定位
任务1 顾客购买行为分析
任务2 汽车市场细分
任务3 汽车市场定位
课后训练
单元四 汽车产品与定价
任务1 汽车产品品牌分析
任务2 汽车产品寿命周期理论与营销策略
任务3 汽车产品定价分析
课后训练
单元五 汽车产品分销渠道
任务1 汽车产品分销渠道分析
任务2 汽车产品分销渠道设计
任务3 构建汽车产品销售网络
课后训练
单元六 汽车产品促销活动策划
任务1 促销组合策划
任务2 人员推销训练
任务3 广告策划
任务4 营业推广策划
任务5 公共关系策划
课后训练
单元七 现代汽车销售
任务1 访问客户
任务2 提供咨询
任务3 车辆展示
任务4 客户异议处理
任务5 缔约成交
任务6 签订合同
任务7 售后服务
课后训练
单元八 二手车的鉴定与评估
任务1 汽车评估的基本程序
任务2 二手车的鉴定
任务3 二手车的价格评估
课后训练
参考文献

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>