

<<汽车销售顾问>>

图书基本信息

书名：<<汽车销售顾问>>

13位ISBN编号：9787111389064

10位ISBN编号：7111389069

出版时间：2012-7

出版时间：机械工业出版社

作者：顾燕庆 等主编

页数：144

字数：228000

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>>

内容概要

《汽车营销职业培训系列教材：汽车销售顾问》由国内外汽车营销专家遵循上岗前培训的指导理念，本着实用、够用、能用的宗旨，以汽车销售流程为主线，对汽车销售岗位进行了全面阐述，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、汽车销售合同等。

《汽车营销职业培训系列教材：汽车销售顾问》是汽车营销职业培训教材，也可作为中等及高等职业院校汽车营销及相关专业教材，还可供汽车销售服务从业人员岗前培训学习参考。

<<汽车销售顾问>>

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 潜在客户跟进
 - 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1 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1 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

<<汽车销售顾问>>

任务1 买卖合同

任务2 汽车销售合同的主要条款

章节摘录

版权页：插图：4.接名片的方法 接名片讲究“恭”，即恭恭敬敬。

营销人员在工作中常常要接受名片，接受方式是否恰当，将会影响你给顾客的第一印象。

具体如下：1) 空手的时候必须以双手接受。

试想如果别人以此种方式接受你的名片，你一定高兴。

2) 接受后要马上过目，不可随便瞟一眼或有怠慢的表示。

初次见面，一次同时接受几张名片，要记住哪张名片是哪位先生或小姐的。

3) 接受名片后应把对方的名片放入自己的名片夹中，要注意不可犯以下错误：不要无意识地玩弄对方的名片。

不要把对方的名片放入裤兜里。

不要当场在对方的名片上写备忘事情。

4) 在一般情况下，不要伸手向别人讨名片，必须讨名片时应以请求的口气，如“您方便的话，请给我一张名片，以便日后联系”。

5.名片使用注意事项 无论参加私人或商业餐宴，名片皆不可用餐时发送，此时只适宜从事社交而非商业性的活动。

与其发送一张破损或脏污的名片，不如不送。

应将名片收好，整齐地放在名片夹、盒或口袋中，以免名片毁损。

破旧名片应尽早丢弃。

任务4 展厅接待 一、任务分析 汽车销售流程中的一个首要环节就是展厅接待。

通过本任务的学习，应掌握展厅接待中惯用的寒暄语言和一个基本的接待流程。

<<汽车销售顾问>>

编辑推荐

《企业营销职业培训系列教材:汽车销售顾问》讲解了作为汽车销售顾问的相关问题，是汽车营销职业培训教材，也可作为中等及高等职业院校汽车营销及相关专业教材，还可供汽车销售服务从业人员岗前培训学习参考。

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>