

<<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：9787302285243

10位ISBN编号：7302285241

出版时间：2012-5

出版时间：清华大学出版社

作者：刘亚杰 等著

页数：223

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>

## <<汽车销售实务>>

### 内容概要

《高职高专汽车类教学改革规划教材：汽车销售实务》针对高等职业教育的特点，在“工学结合”人才培养模式下，按照基于工作过程的课程开发要求，结合汽车销售业务的实际编写而成。全书包括三个单元，各个单元又分解为若干个任务，分别介绍了汽车销售人员素质和能力要求、汽车销售流程、汽车保险代理、汽车消费信贷、汽车税费缴纳和牌照代理、二手车交易、汽车售后服务、汽车备件管理等业务知识和技能。《高职高专汽车类教学改革规划教材：汽车销售实务》体例新颖、实用性强，既可以作为汽车类专业的教材，也可以作为经济与管理类专业的教材，还可以作为汽车销售人员的业务培训教材和参考读物。

## &lt;&lt;汽车销售实务&gt;&gt;

## 书籍目录

第1单元 汽车销售人员素质和能力要求学习任务1.1 汽车销售活动概述1.1.1 汽车产品的特点1.1.2 汽车销售的含义1.1.3 汽车销售活动的业务内容知识问答与技能训练学习任务1.2 汽车销售人员素质和能力要求1.2.1 汽车销售业务人员应该具备的专业能力1.2.2 汽车销售业务人员应该具备的职业素质知识问答与技能训练学习任务1.3 汽车发展史1.3.1 汽车的发展进程1.3.2 我国汽车工业发展历程知识问答与技能训练学习任务1.4 汽车新概念与汽车标志1.4.1 汽车新概念1.4.2 汽车标志及含义知识问答与技能训练学习任务1.5 汽车市场营销1.5.1 市场的含义1.5.2 市场营销1.5.3 现代市场营销观念1.5.4 营销组合策略知识问答与技能训练学习任务1.6 汽车分类1.6.1 汽车市场细分化1.6.2 汽车型号1.6.3 车辆识别代号编码知识问答与技能训练学习任务1.7 汽车销售术语学习任务1.8 汽车消费需求分析1.8.1 家用汽车需求特点1.8.2 顾客购买家用汽车的心理分析知识问答与技能训练学习任务1.9 企业基本知识1.9.1 企业概况1.9.2 企业的销售目标及重要客户范围1.9.3 服务项目、付款条件及理赔政策1.9.4 销售策略和销售部门职能知识问答与技能训练学习任务1.10 财务和税收基本知识1.10.1 财务基本知识1.10.2 税收基本知识知识问答与技能训练

第2单元 汽车销售活动学习任务2.1 接待顾客2.1.1 电话接听礼仪2.1.2 接待上门的顾客2.1.3 汽车销售接待礼仪2.1.4 销售接待的交谈要求知识问答与技能训练学习任务2.2 汽车展示和推介方法2.2.1 汽车展示方法2.2.2 汽车介绍方法知识问答与技能训练学习任务2.3 试乘试驾2.3.1 试乘试驾的意义2.3.2 试乘试驾的目的和作用2.3.3 试乘试驾业务流程知识问答与技能训练学习任务2.4 商务洽谈2.4.1 洽谈时的应对技巧2.4.2 促成交易的技巧2.4.3 增加成交机会的一些细节知识问答与技能训练学习任务2.5 消费信贷基础知识2.5.1 消费信贷的含义2.5.2 提高对消费信贷的认识2.5.3 消费信贷的分类2.5.4 汽车消费信贷的含义2.5.5 汽车消费贷款的担保方式知识问答与技能训练学习任务2.6 汽车消费贷款办理程序2.6.1 申请汽车消费贷款的条件2.6.2 汽车消费贷款的额度、期限与利率2.6.3 自然人申请贷款的程序2.6.4 汽车消费借款合同范本知识问答与技能训练学习任务2.7 汽车消费贷款的偿还2.7.1 汽车消费贷款的偿还2.7.2 汽车消费贷款案例知识问答与技能训练学习任务2.8、交车业务知识问答与技能训练学习任务2.9 税款缴纳2.9.1 车辆购置税2.9.2 车船使用税的缴纳知识问答与技能训练学习任务2.10 保险基础知识2.10.1 保险的定义2.10.2 保险术语2.10.3 机动车保险的重要意义2.10.4 机动车辆保险合同的法律特征2.10.5 机动车辆保险合同的形式知识问答与技能训练学习任务2.11 机动车辆保险种类2.11.1 机动车辆商业保险2.11.2 交通事故责任强制保险知识问答与技能训练学习任务2.12 机动车辆保险的投保程序知识问答与技能训练学习任务2.13 机动车辆保险理赔程序.....

第3单元 汽车售后活动

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>