

<<汽车销售技法>>

图书基本信息

书名：<<汽车销售技法>>

13位ISBN编号：9787562335610

10位ISBN编号：7562335613

出版时间：2012-1

出版时间：华南理工大学出版社

作者：罗静，单晓峰 主编

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>

## <<汽车销售技法>>

### 内容概要

本书结合汽车销售企业在竞争格局中对人才的需求，充分吸取最先进的销售理念和销售技法，并结合企业的实战经验编写而成。

其内容包括销售人员素质、售前准备、开发客户、沟通技巧、车辆展示与产品介绍、试乘试驾、顾客异议处理、报价与成交、交车、售后维系、销售人员的自我管理  
等，共12章。

本书既可作为汽车技术服务与营销类专业的教材，也可作为从事汽车销售业务的各类人员培训与进修的读本。

## <<汽车销售技法>>

### 书籍目录

- 第一章 汽车销售概论
  - 第一节 销售的概念
  - 第二节 我国汽车销售行业的发展与展望
    - 一、从粗放型销售向组合型销售转变
    - 二、从营业员式销售向顾问、式销售转变
    - 三、从“卖产品”向综合服务转变
    - 四、从以新车销售为主向新车、二手车销售并重转变
  - 第三节 汽车销售的内容与特点
    - 一、汽车销售的主要内容
    - 二、汽车销售的特点
  - 第四节 汽车销售人员的角色与素质要求
    - 一、汽车销售人员的多元角色
    - 二、如何成为专业的汽车销售员
    - 三、汽车销售员必备的专业素质
    - 四、汽车销售人员的能力结构
- 第二章 售前准备
  - 第一节 销售员仪容仪表的准备
    - 一、仪容
    - 二、仪表
  - 第二节 熟悉产品
    - 一、熟悉品牌历史
    - 二、熟悉产品的设计理念和技术特点
    - 三、熟悉产品的技术参数和性能
    - 四、熟悉厂家的产品定位
    - 五、熟悉产品各配置的卖点
    - 六、熟悉产品的销售政策
    - 七、了解用户使用产品的感受
  - 第三节 产品介绍准备
    - 一、外形
    - 二、动力和操控
    - 三、舒适性
    - 四、安全性
    - 五、先进科技
  - 第四节 竞争品牌对比分析
  - .....
- 第三章 寻找与开发潜在顾客
- 第四章 销售接待及沟通技巧
- 第五章 顾客需求分析
- 第六章 车辆展示与产品介绍
- 第七章 试乘试驾
- 第八章 顾客异议处理
- 第九章 报价与成交
- 第十章 交车及交车仪式
- 第十一章 售后维系
- 第十二章 销售人员的自我管理

<<汽车销售技法>>

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>