第一图书网, tushu007.com

<<汽车营销礼仪>>

图书基本信息

书名：<<汽车营销礼仪>>

13位ISBN编号：9787564033484

10位ISBN编号：7564033487

出版时间：2010-7

出版时间：北京理工大学出版社

作者：石虹，胡伟　主编

页数：203

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

<<汽车营销礼仪>>

内容概要

本书是以能力训练为重点，按照汽车营销人员所面临的职业情境来设计的，系统地介绍了汽车营销人员对礼仪基本认知及应具有的职业素养、汽车营销人员的妆容技巧、着装礼仪、仪态礼仪、语言礼仪、电话礼仪、汽车营销展厅接待及客户拜访礼仪、汽车销售地域民族礼俗习惯、世界主要汽车制造国家礼俗习惯及汽车营销专业学生求职面试礼仪等内容。

本书通过引导案例形式来阐述汽车营销礼仪的基本知识，引发学习者自学的学习情趣。书中穿插大量形体礼仪训练图片，通俗易懂。同时，每章都布置了思考题，不仅可以引导学习者自学，而且可以检验和固化学习成果。

本书图文并茂、案例丰富、内容详尽，突出了汽车营销人员必备的职业礼仪素养。本书可以作为培养汽车销售及服务应用型人才的高校必修专业基础课教材，也可以作为汽车销售特许经销4S店销售顾问及服务顾问的培训教材。

<<汽车营销礼仪>>

书籍目录

第1章　汽车营销礼仪总论　1.1　汽车营销礼仪概述　1.1.1　汽车营销礼仪的概念　1.1.2　汽车营销礼仪的特点　1.2　汽车营销礼仪的原则和作用　1.2.1　汽车营销礼仪的原则　1.2.2　汽车业营销礼仪的作用　1.3　汽车营销人员的职业素养　复习思考第2章　汽车营销人员仪表礼仪　2.1　汽车营销人员的仪容　2.1.1　汽车营销人员仪容的要求　2.1.2　汽车营销人员头发的要求　2.1.3　汽车营销人员面部的要求　2.1.4　汽车营销人员手的要求　2.2　汽车营销人员的化妆技巧　2.2.1　面部基本结构和特点　2.2.2　肤质种类和特点　2.2.3　汽车营销人员化妆技巧　2.2.4　化妆品工具　2.2.5　化妆品的选择　复习思考第3章　汽车营销人员着装礼仪　3.1　着装　3.1.1　着装基本原则　3.1.2　服装的分类　3.2　汽车营销人员的着装　3.2.1　汽车营销人员男士着装规范　3.2.2　汽车营销人员女士着装技巧　3.2.3　各汽车品牌营销人员的着装特色　复习思考第4章　汽车营销人员仪态礼仪　4.1　仪态礼仪　4.1.1　仪态美　4.1.2　仪态要求　4.2　汽车营销人员仪态规范　4.2.1　站姿　4.2.2　坐姿　4.2.3　行姿　4.2.4　蹲姿　4.2.5　鞠躬　4.2.6　握手　4.2.7　表情　4.2.8　手势　复习思考第5章　汽车营销人员语言礼仪　5.1　汽车营销人员声音的基本运用　5.1.1　汽车营销人员的语音训练　5.1.2　汽车营销人员的语言技巧　5.1.3　汽车营销人员的语调　5.2　汽车营销人员营销语言的运用技巧　5.2.1　汽车营销人员迎接顾客的语言技巧　5.2.2　汽车营销人员介绍产品的语言技巧　5.2.3　汽车营销人员价格谈判的语言技巧　5.2.4　汽车营销人员送客的语言技巧　复习思考第6章　汽车营销人员电话礼仪　6.1　电话礼仪　6.1.1　接、打电话的礼仪　6.1.2　电话语言表达　6.2　电话流程及话术　6.2.1　电话流程　6.2.2　标准话术　6.3　电话异议处理及手机礼节　6.3.1　电话异议处理的话术　6.3.2　手机使用礼节　复习思考第7章　汽车营销人员展厅接待及客户拜访礼仪　7.1　4S店汽车销售流程　7.2　汽车销售客户开发　7.2.1　客户开发目的　7.2.2　客户开发的礼仪　7.3　客户接待礼仪　7.3.1　展厅接待目的　7.3.2　展厅接待流程及标准　7.3.3　展厅营销人员的仪表、行为举止　7.3.4　展厅接听电话礼仪　7.4　需求分析　7.4.1　需求分析目的　7.4.2　顾客需求分析　7.5　产品介绍礼仪　7.5.1　新车展示目的　7.5.2　新车展示程序和方法　7.5.3　新车展示前的准备　7.6　试乘试驾礼仪　7.6.1　试乘试驾目的　7.6.2　试乘试驾体验　7.7　报价签约礼仪　7.7.1　报价签约的目的　7.7.2　报价签约的注意事项　7.8　交车服务礼仪　7.8.1　递交新车的目的　7.8.2　递交新车程序　7.8.3　交新车前应做好礼仪准备　7.9　售后跟踪与服务礼仪　7.9.1　售后跟踪目的　7.9.2　售后跟踪与服务礼仪　7.9.3　售后跟踪与开发新客户　复习思考第8章　汽车销售区域民族礼俗及信仰　8.1　东北区的民族礼俗及信仰　8.1.1　满族的礼俗与信仰　8.1.2　朝鲜族的礼俗及信仰　8.2　北部区的民族礼俗及信仰——蒙古族　8.3　东部区的民族礼俗及信仰——汉族　8.4　西部区的民族礼俗及信仰　8.4.1　族的礼俗及信仰　8.4.2　维吾尔族的礼俗及信仰　8.5　南部区的民族礼俗及信仰　8.5.1　广东省的礼俗及信仰　8.5.2　福建的礼俗及信仰　8.5.3　壮族的礼俗及信仰　8.5.4　湖南的礼俗及信仰　复习思考第9章　世界主要汽车制造国家礼俗及品牌文化　9.1　德国的礼俗与主要汽车品牌文化　9.1.1　德国的礼俗与信仰　9.1.2　德国主要汽车品牌的品牌文化　9.2　法国的礼俗与主要汽车品牌文化　9.2.1　法国的礼俗与信仰　9.2.2　法国主要汽车品牌的品牌文化　9.3　日本的礼俗与主要汽车品牌文化　9.3.1　本的礼俗与信仰　9.3.2　本主要汽车品牌的品牌文化　9.4　韩国的礼俗与主要汽车品牌文化　9.4.1　韩国的礼俗与信仰　9.4.2　韩国主要汽车品牌的品牌文化　9.5　美国的礼俗与主要汽车品牌文化　9.5.1　美国的礼俗与信仰　9.5.2　美国主要汽车品牌的品牌文化　9.6　英国的礼俗与主要汽车品牌文化　9.6.1　英国的礼俗与信仰　9.6.2　英国主要汽车品牌的品牌文化　复习思考第10章　汽车营销专业学生求职面试礼仪　10.1　求职面试礼仪概述　10.1.1　汽车营销专业应聘素质要求　10.1.2　了解面试流程，掌握面试礼仪技巧的重要性　10.1.3　应聘汽车专业营销员的礼仪　10.2　应聘面试前的礼仪准备阶段　10.2.1　求职心理素质要求　10.2.2　准备简历及相关资料　10.2.3　用人单位资料　10.2.4　面试仪容服装　10.3　面试阶段　10.3.1　面试礼仪基本要求　10.3.2　面试时应答语言礼仪　10.3.3　面试仪态举止礼仪　10.4　面试结束阶段：告辞礼仪　10.4.2　面试结束的告别礼仪　10.4.2　面试后的总结　10.5　汽车营销专业学生求职面试资料范例　10.5.1　求职信　10.5.2

自我总结　　10.5.3　个人简历范例　复习思考参考文献

<<汽车营销礼仪>>

编辑推荐

《汽车营销礼仪》是汽车专业化销售与服务的具体体现，消费者只有接受营销人员的基本礼仪才能接受其代理的产品。
《汽车营销礼仪》立足于高等教育特点及汽车经销企业对营销人才的需求，结合汽车经销企业的职业礼仪规范，从营销人员应有的职业态度、职业素质及职业能力出发，提供规范营销人员与客户沟通互动过程中职业态度，职业仪容、仪表以及职业行为习惯的标准。
《汽车营销礼仪》共分10章，系统地介绍了汽车营销礼仪概述、汽车营销人员的仪表礼仪、汽车营销人员的着装礼仪等内容。

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