第一图书网, tushu007.com

<<汽车销售员手册>>

图书基本信息

书名：<<汽车销售员手册>>

13位ISBN编号：9787801449573

10位ISBN编号：7801449576

出版时间：2005-6

出版时间：中国宇航出版社

作者：魏丽

页数：254

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

内容概要

汽车是改变世界的机器。
在当今世界，越来越多的人类活动已经或正在被汽车改变着，人们的生产、生活活动也越来越离不开汽车。
作为一名汽车销售员，我们绝不是在简单地销售汽车，而是在销售生活——销售一种人类不断追求的美好的生活，舒适的生活，方便的生活，有尊严、有价值的生活。
因此，我们是接触客户的第一点。
我们不是单纯的销售人员，我们是客户改变生活、改变商业机遇的顾问，我们是客户的购车顾问和出行顾问，我们是客户第一时间想到的和第一时间要会谈的人。
销售过程是一个非常复杂的过程，任何产品的销售都不例外，而汽车的销售，则要求技术含量非常之高。
世界上许多优秀的销售大师销售的第一个产品都是汽车。
作为销售高手，既要满足客户的需求，又要达到销售的目的；既要让不同层次的客户满意，又要为公司赢得利润，所以，销售是一门艺术，而销售汽车更是一门豪华的艺术。
读者对象：汽车经销商、汽车销售员。

<<汽车销售员手册>>

书籍目录

第一章　汽车销售员的职业特点　一、职业定位：我是你的全方位的购车向导 二、理想的汽车销售员应当具备的能力 三、销售员的自我培养 第一章附录第二章 汽车销售员的知识充电 一、具备合理知识结构 二、汽车专业知识 三、汽车法律和政策 四、汽车消费信贷基本知识 第二章附录第三章 销售流程：汽车销售“ 鬼才 ”训练 一、售前：了解顾客 二、售中：有效的销售技巧 三、售后：交易的完善结局 第三章附录第四章 把握顾客的心思 一、如何成功接近顾客 二 、与顾客建立联系 三、处理顾客异议 第四章附录 第五章 经典销售案例 一、汽车销售流程案例 二、问题解决个案 三、吉尼斯汽车销售冠军乔 · 吉拉德的销售故事

章节摘录

书摘　　一个乡下来的小伙子去应聘城里“世界最大”的“应有尽有”百货公司的销售员。
老板问他：“你以前做过销售员吗?”他回答说：“我以前是村里挨家挨户销售商品的小贩子。
”老板喜欢他的机灵：“你明天可以来上班了。
等下班的时候，我会来看一下。
”　　一天的光阴对这个乡下来的穷小子来说太长了，而且还有些难熬。
但是年轻人还是熬到了下午5点。
快下班时，老板问他：“今天做了多少买卖?”　“一单，”年轻人回答说。
“只有一单?”老板很吃惊地说：“怎么这么少?售货员一天基本上可以完成20到30单生意呢。
你卖了多少钱?”“3万美元，”年轻人回答道。
“你是怎么卖到那么多钱的?”目瞪口呆，半晌才回过神来的老板问道。
　　“是这样的，”乡下来的年轻人说，“一个男士进来买东西，我先卖给他一个小号的鱼钩，然后中号的鱼钩，最后是大号的鱼钩。
接着，我卖给他小号的鱼线，中号的鱼线，最后是大号的鱼线。
我问他上哪儿钓鱼，他说海边。
我建议他买条船，所以我带他到卖船的专柜，卖给他长20英尺有两个发动机的纵帆船。
然后他说他的大众牌汽车可能拖不动这么大的船。
我于是带他去汽车销售区，卖给他一辆丰田新款豪华型‘巡洋舰’。
”　　老板后退两步，几乎难以置信地问道：“一个顾客仅仅来买个鱼钩，你就能卖给他这么多东西?
”　　“不是的，”乡下来的年轻售货员回答道，“他是来给他妻子买卫生棉的。
我就告诉他‘你的周末算是毁了，干吗不去钓鱼呢?’”　　这是一个著名的关于销售员的故事。
在市场经济时代，销售是世界上最有意义的职业，销售员有机会去创造市场奇迹。
P1

媒体关注与评论

书评汽车销售员的职业特点　汽车售货员的职业特点；　汽车销售员的知识充电；　汽车推销“鬼才”训练；　汽车销售流程案例……

编辑推荐

《汽车销售员手册》应运而生，不仅向我们展现了汽车销售的职业特点及所需要的专业知识，还结合销售人员的经验进行了一些实践指导。

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