

<<汽车销售经理实务手册>>

图书基本信息

书名：<<汽车销售经理实务手册>>

13位ISBN编号：9787806523131

10位ISBN编号：7806523138

出版时间：2004-5-1

出版时间：南方日报出版社

作者：刘同福

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>

## <<汽车销售经理实务手册>>

### 内容概要

汽车销售培训教程。

首次系统详尽地公开汽销企业的管理方法。

一名汽车销售经理对自己所负责的每一项工作，能够有所了解固然好处很多，但如果这种专业知识占据了他大部分时间和精力，就会反受其害；他会变成一个只做事而不管理的人，不自觉地放弃了自己的管理角色。

本书作者任汽车销售管理人员多年，在激烈竞争的市场中，积累了一套实用的方法和技巧，为有心成为一名优秀的汽车销售经理的从业者，为汽车销售企业遴选、评估称职的管理人才，提供了不可多得的宝贵经验。

## <<汽车销售经理实务手册>>

### 书籍目录

- 第一章 汽车销售的组织结构与职能分工
- 第二章 汽车销售的计划管理
- 第三章 汽车销售计划执行的管理
- 第四章 汽车销售的财务报表管理
- 第五章 顾客管理
- 第六章 会议管理技巧
- 第七章 时间管理的技巧
- 第八章 管理技巧
- 第九章 汽车销售员招聘
- 第十章 汽车销售人员的培训
- 第十一章 汽车销售人员的考核
- 第十二章 汽车销售人员的评估
- 第十三章 汽车销售人员的薪资设计
- 第十四章 汽车销售人员的激励
- 第十五章 汽车销售经理的修炼
- 第十六章 汽车销售管理制度

<<汽车销售经理实务手册>>

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>