

<<挑战乔·吉拉德>>

图书基本信息

书名：<<挑战乔·吉拉德>>

13位ISBN编号：9787806779729

10位ISBN编号：7806779728

出版时间：2005-5-1

出版时间：广东经济出版社

作者：冠智达顾问机构

页数：186

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>

<<挑战乔·吉拉德>>

内容概要

如果您是一位汽车销售人员或者正有兴趣加入这个行业，您也许会希望您是唯一获得这本书的人！
它不是一本学院派的普通知识课本。
它是一本一群多年的国内汽车流通业进行咨询、培训的营销顾问和培训专家的丰富经验总结。
它是一本立足国情，并取材于销售一线实例，适用、教练型的工作手册。

<<挑战乔·吉拉德>>

书籍目录

第一部分 汽车销售代表的自我定位 一、汽车销售代表的自我定位 二、汽车销售代表的工作使命 三、汽车销售代表的职业素质 第二部分 汽车销售代表的推销技能 一、汽车销售代表28个销售成功理念 二、经典销售公式 三、汽车销售的7个关键技巧 四、聆听与顾客异议处理 五、二手车销售 六、汽车的34种经典推销策略 第三部分 汽车销售代表的专业认知 一、汽车产业认知 二、汽车文化 三、汽车贷款 四、汽车上牌 五、汽车定义及分类 六、汽车专业术语 附录1 自我管理图表 附录2 销售员测试问卷

<<挑战乔·吉拉德>>

媒体关注与评论

书评冠智达顾问机构是由市场营销专家、公共传播专家和效率服务人士组织的核心团队，是专注于民用消费品市场行为研究、营销策划、管理咨询、培训和文化传播服务的专业公司。

<<挑战乔·吉拉德>>

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>