

<<汽车推销高手全攻略>>

图书基本信息

书名：<<汽车推销高手全攻略>>

13位ISBN编号：9787111200116

10位ISBN编号：711120011X

出版时间：2007-1

出版时间：机械工业出版社

作者：编者：刘同福,陈东升

页数：182

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>

## <<汽车推销高手全攻略>>

### 内容概要

本书从汽车推销员应掌握的基本技巧入手，逐步深入地对汽车推销员的专业化销售方法进行全面的阐述，主要内容包括如何找准汽车目标市场，如何识别潜在购车顾客，如何建立顾客资料卡，如何与顾客联系，如何会见潜在顾客，如何介绍车型、谈判和成交等。

这是本汽车推销员自学或培训的入门必读教材，也是一本打造杰出汽车推销员的重要参考书。

## <<汽车推销高手全攻略>>

### 作者简介

刘同福，著名汽车咨询培训专家，经济学硕士，历任高校讲师、企业咨询培训师、企业营销总监、副总经理、总经理等职务。

从事汽车营销实战和研究十余年，在汽车营销实战和汽车营销培训、咨询方面积累了丰富的经验，主讲过数百次汽车营销专场培训，成功操作过数十个咨询案例。

出版过的汽车营销专著有《汽车销售人员实战手册》、《汽车销售经理实务手册》、《汽车营销策划实用手册》、《汽车销售冠军的七大秘诀》、《汽车销售管理实用表格汇编》、《汽车维修企业管理实战手册》。

<<汽车推销高手全攻略>>

书籍目录

丛书序前言第一章 八步推销，成为高手 一、汽车推销，勇者的职业 二、汽车推销的八步法第二章 你的汽车市场在哪里 一、识别汽车目标市场 二、认识市场竞争状况 三、做市场竞争状况分析 四、了解购车顾客的需求第三章 谁会买你的汽车 一、如何识别潜在购车顾客 二、寻找潜在顾客的原则 三、准确判断顾客 四、如何发掘潜在顾客 五、接触顾客中的关键人物第四章 你需要了解顾客什么 一、如何制作顾客资料卡 二、如何准确评估潜在顾客 三、如何分级管理潜在顾客 四、如何制订行动计划第五章 如何与顾客初次联系 一、初次与顾客联系的注意要点 二、接近话语 三、电话接近顾客的技巧 四、使用信函接近顾客的技巧 五、直接拜访顾客的技巧第六章 如何做有吸引力的车辆介绍 一、访问前应做好准备 二、面对初次见面的顾客 三、进入销售主题的技巧 四、购买心理六阶段法第七章 如何撰写有说服力的书面建议书 一、建议书的准备技巧 二、建议书的撰写技巧 附：报价单第八章 如何施展技巧达成交易 一、处理顾客的异议 二、价格谈判 三、积极地影响顾客做决定的技巧 四、及时把握缔约的信号 五、达成协议的技巧第九章 如何从优秀迈向卓越 一、及时总结 二、及时改善业务现状 三、自我提高的秘诀

<<汽车推销高手全攻略>>

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>