

<<汽车销售团队职业化6步修炼>>

图书基本信息

书名：<<汽车销售团队职业化6步修炼>>

13位ISBN编号：9787111274216

10位ISBN编号：7111274210

出版时间：2009-8

出版时间：机械工业出版社

作者：刘同福

页数：191

字数：241000

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>

## <<汽车销售团队职业化6步修炼>>

### 前言

面对单车利润不断减少的新车销售市场，各汽车经销商除了加强售后服务以增加利润来源之外，形成规模效益和稳定的客户群体也成了目前汽车经销商持续发展的主要途径。

因此，汽车经销商的当务之急是在短时期内培养更多优秀的销售人员和服务人员。

汽车经销商间激烈的角逐，本质上意味着人才的竞争。

发展的关键要素是人才，人才的关键是素质问题，职业化是提升我国汽车经销商人才素质的核心。

具有竞争力的汽车经销商更需要大量的职业化人才，高素质的职业经理人和职业化的员工是汽车经销商真正的核心竞争力。

不仅仅是汽车经销商的经理人需要职业化，员工也需要职业化，技术人员更需要职业化，职业化是提高个人与组织竞争力的必由之路。

我国很多汽车经销商与发达国家的汽车经销商相比竞争力很弱，最重要的原因就是汽车经销商人力资源普遍存在的问题——管理者和员工的职业化素质不高！

在经济全球化的浪潮下，我国汽车经销商目前都正处在由经验型管理向职业化管理的转型过程中，能否尽快地彻底实现这种转型，直接关系到每个汽车经销商在未来的市场竞争中的生存发展能力。

要实现这种转型，我国汽车经销商首先必须形成职业化的管理者和员工队伍。

据调查资料显示，90%的公司认为，制约企业发展的最大因素是缺乏高素质的职业化员工。

专家呼吁：“职业化是我国汽车经销商发展的核心竞争力”。

在对300名中层经理的调查中，有86%的人认为汽车经销商领导者职业化素养急待提高，“职业化”问题已经成为影响汽车经销商管理与发展的重要因素。

## <<汽车销售团队职业化6步修炼>>

### 内容概要

团队的出现，是组织适应快速变化环境要求的结果。

团队是组织高效应对环境变化的最好方法之一，同时，它还给我们一种重要启示：每个人都有一定的创造性，在合适的时候让他们的智慧共同闪光，将迸发出无穷的力量。

职业化团队可把团队成员的多种优势、技能和知识揉合在一起，从而激发销售动力，提升销售业绩；职业化团队是企业提升核心竞争力的关键。

本书立足于我国汽车经销商的现状，结合实际工作的具体情景，从组建团队、规范团队、指引团队、融洽团队、提升团队和凝聚团队六个方面阐述了构建职业化团队的6步修炼。

本书适合汽车生产企业销售部门、汽车经销企业的管理人员，以及汽车经营管理培训咨询机构从业人员及其他相关行业从业人员作为学习参考用书。

## <<汽车销售团队职业化6步修炼>>

### 作者简介

刘同福：

经济学硕士，资深咨询培训师，历任高校讲师、企业咨询培训师、营销总监、副总经理、总经理等职务，现任中国汽车流通协会市场营销专业委员会副秘书长。

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

## &lt;&lt;汽车销售团队职业化6步修炼&gt;&gt;

## 书籍目录

丛书序前言  
第一步 修炼角色搭配——组建团队  
第一节 不同的角色  
第二节 九种团队角色  
第三节 九种团队角色测试  
第四节 团队角色理论的应用原则  
第五节 影响团队有效性的六个因素  
第六节 汽车经理人的角色误区  
第七节 汽车经理人的六大职能  
第八节 汽车经理人的九大角色  
第九节 做个受人欢迎的角色  
第二步 修炼运作指南——规范团队  
第一节 急需引入规范化管理  
第二节 什么是团队运作指南  
第三节 营销团队运作指南手册  
第三步 修炼目标管理——指引团队  
第一节 只有百分之二的成功者  
第二节 有目标才会成功  
第三节 让目标引导人生之旅  
第四节 目标的重要性  
第五节 目标管理的概念及特点  
第六节 目标管理的SMART原则  
第七节 定量目标和定性目标  
第八节 目标管理的具体程序  
第四步 修炼沟通技巧——融洽团队  
第一节 根据不同的人际沟通风格进行沟通  
第二节 人际沟通风格测试  
第三节 对不同风格的人应采取的沟通方式  
第四节 沟通的艺术  
第五节 让人听了感到愉快的十句话  
第六节 有效的倾听技术  
第七节 如何对下属发号施令  
第八节 如何向上司献计献策  
第九节 如何抓住领导的心  
第十节 学会与副职上司融洽相处  
第十一节 如何抓住下属的心  
第五步 修炼解决问题——提升团队  
第一节 解决问题的八个步骤  
第二节 如何管理新的团队  
第三节 消除汽车销售员借口的技巧  
第四节 汽车销售团队有效工作的障碍及克服措施  
第五节 改造落后的汽车销售团队的技巧  
第六节 委派工作的技巧  
第七节 改善汽车销售员工作表现的技巧  
第六步 修炼文化建设——凝聚团队  
第一节 文化有多大作用  
第二节 团队文化环境的测试  
第三节 建立共同愿景  
第四节 增强团队凝聚力  
第五节 培养团队精神  
第六节 建立积极的工作氛围

## <<汽车销售团队职业化6步修炼>>

### 章节摘录

第一步 修炼角色搭配——组建团队 第一节 不同的有色 王珣鉴才 在一次宴会上，唐太宗对王珣说：“你善于鉴别人才，尤其善于评论。

你不妨从房玄龄等人开始，都一一作些评论，评一下他们的优缺点，同时和他们互相比较一下，你在哪些方面比他们优秀？

”王珣回答说：“孜孜不倦地办公，一心为国操劳，凡所知道的事没有不尽心尽力去做，在这方面我比不上房玄龄。

常常留心于向皇上进言建议，认为皇上能力德行比不上尧舜很丢面子，这方面我比不上魏征。

文武全才，既可以在外带兵打仗做将军，又可以进入朝廷搞管理担任宰相，在这方面我比不上李靖。

向皇上报告国家公务，详细明了，宣布皇上的命令或者转达下属官员的汇报，能坚持做到公平公正，在这方面我不如温彦博。

处理繁重的事务，解决难题，办事井井有条，这方面我也比不上戴胄。

至于批评贪官污吏，表扬清正廉洁，疾恶如仇，好善喜乐，这方面比起其他几位能人来说，我也有一日之长。

”唐太宗非常赞同他的话，而大臣们也认为王珣完全道出了他们的心声，都说这些评论是正确的。

从王珣的评论可以看出唐太宗的团队中，每个人各有所长，但更重要的是唐太宗能将这些人依其专长运用到最适当的职位，使其能够发挥自己的所长，进而让整个国家繁荣强盛。

.....

## <<汽车销售团队职业化6步修炼>>

### 编辑推荐

提升汽车营销人员职业素质，规范汽车营销管理职业标准，细述汽车行业经营管理要点，塑造汽车职业经营管理精英。

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>