第一图书网, tushu007.com

# <<汽车营销>>

## 图书基本信息

书名：<<汽车营销>>

13位ISBN编号：9787111338413

10位ISBN编号：7111338413

出版时间：2011-5

出版时间：机械工业出版社

作者：罗文准

页数：198

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

第一图书网, tushu007.com

# <<汽车营销>>

## 内容概要

罗文准编著的这本《汽车营销》注重理论联系实际，强调知识的系统性、实用性。
主要内容包括：概论，汽车消费者市场购买行为分析，汽车营销技术实务，二手车评估和市场营销，汽车电子商务与网络营销，汽车保险与汽车按揭，系统地介绍了我国汽车营销的有关法律和技术规范；以大量图片详细讲述了汽车营销技术各项工作项目、操作要领和技术要求；以实例针对性地示范了汽车4S店里的销售操作流程。

本书以汽车营销实际工作任务为导向，按“认知+技能+能力+实战”的理实一体化教学规律进行编排，内容系统、连贯、完整，实操配以大量图片，具有较强的实用性，精选大量最新汽车市场营销案例，分布于各项目各任务之中。
本教材注重前瞻性，特别引入“二手车评估和市场营销”、“汽车保险与汽车按揭”以及“电子商务与网络营销”
等项目，以拓宽学生视角。

《汽车营销》主要作为中高级技工类及中高级职业类学校汽车类专业一体化教材，也可作为汽车技术服务与营销专业、汽车检测与维修专业的教材以及供汽车运行管理人员阅读参考。

第一图书网, tushu007.com

# <<汽车营销>>

## 书籍目录

序言
前言
项目一 概论
任务1 我国汽车市场概况
一、我国汽车工业与汽车市场的发展
二、汽车市场与汽车产品市场营销观念
三、我国汽车市场主要销售模式简介
任务2 汽车销售服务企业的营销方法
一、汽车销售服务企业概述
二、汽车销售服务企业的营销
三、汽车营销的研究对象与研究方法
本项目小结
练习与思考
实践演练
项目二 汽车消费者市场购买行为分析
任务1 汽车消费者购买行为概况
一、汽车消费者及其分类
二、消费者购买行为的一般过程
任务2 汽车消费者购买行为分析
一、消费者购买行为模式
二、消费者市场特征及购买行为的类型
三、影响消费者购买行为的主要因素
四、影响我国汽车消费者购买因素的分析
任务3 集团组织购买行为分析
一、产业组织购买行为分析
二、集团与政府组织购买行为分析
本项目小结
练习与思考
实践演练
项目三 汽车营销技术实务
任务1 汽车商品知识
一、概述
二、汽车的使用性能
三、汽车标志
四、汽车商品的展示和说明
五、汽车商品的外观内饰及舒适性介绍
六、汽车商品的目标市场定位分析
任务2 汽车销售服务礼仪
一、汽车商务礼仪概述
二、汽车销售服务个人礼仪
三、汽车销售接待礼仪
四、汽车销售拜访礼仪
五、汽车商务职场礼仪
任务3 顾问式汽车销售流程
一、汽车销售流程概述

第一图书网, tushu007.com


二、顾客接待
三、试乘试驾
四、汽车报价和签约
五、车辆交付及售后跟踪
六、电话沟通
任务4 客户关系管理及顾客满意度提升方法
一、客户关系管理概述
二、客户开发
三、顾客满意度提升
四、顾客投诉和异议的处理
任务5 汽车售后服务流程
一、汽车售后服务流程的内容
二、汽车售后服务人员的精品销售策略
任务6 汽车销售人员的自我管理
一、汽车销售人员的职业规划
二、自我管理方法
三、汽车销售人员的自我成长
本项目小结
练习与思考
实践演练
项目四 二手车评估和市场营销
任务1 二手车评估与营销技术
一、二手车鉴定估价的要点
二、二手车评估方法
三、二手车市场营销
四、二手车交易市场规范
任务2 二手车售后服务流程
一、二手车交易流程
二、二手车交易过户
本项目小结
练习与思考
实践演练
项目五 汽车电子商务与网络营销
任务1 汽车电子商务知识
一、汽车电子商务的发展及应用
二、汽车电子商务的流程
任务2 汽车网络营销技术
一、汽车网络营销知识
二、汽车网络营销操作技术
本项目小结
练习与思考
实践演练
项目六 汽车保险与汽车按揭
任务1 汽车保险
一、汽车保险概述
二、车险办理流程
任务2 汽车按揭

第一图书网, tushu007.com

# <<汽车营销>>

一、汽车按揭概述
二、购车贷款有关规定
三、贷款业务流程
本项目小结
练习与思考
实践演练
参考文献

第一图书网, tushu007.com


章节摘录

3）借款人应当根据贷款人的要求办理所购车辆保险，保险期限不得短于贷款期限。
在抵押期间，借款人不得以任何理由中断或撤销保险。
在保险期内，如发生保险责任范围以外的损毁，借款人应及时通知贷款人，并提供其他担保，否则贷款人有权提前收回贷款。
4）保证人失去保证能力、保证人破产或保证人分立的，借款人应及时通知贷款人，并重新提供担保，否则贷款人有权提前收回贷款。
5）借款人在还款期限内死亡、失踪或丧失民事行为能力后无继承人或受遗赠人，或其法定继承人、受遗赠人拒绝履行借款合同的，贷款人有权依照《中华人民共和国担保法》的规定处理抵押物或质物。
6）借款人有下列情形之一的，贷款人有权按中国人民银行《贷款通则》的有关规定，对借款人追究违约责任：①借款人不按期归还贷款本息的。
②借款人提供虚假或隐瞒重要事实的文件或资料，已经或可能造成贷款损失的。
③套取贷款相互借贷牟取非法收入的。
④未经贷款人同意，借款人将设定抵押权或质押权财产或权益，拆迁、出售、转让、赠与或重复抵押或质押的。
⑤借款人拒绝或阻挠贷款人监督检查贷款使用情况的。
⑥借款人用于抵押、质押的财产不足以偿还贷款本息，或保证人因意外情况不能偿还贷款本息，而借款人未按要求重新落实抵押、质押或保证的。
7）借款人偿还贷款本息后，借款合同自行终止。
贷款人在借款合同终止30日内办理抵押或质押登记注销手续，并将物权或质权证明等凭证退还借款人。
8）抵押物、质物的评估、保险、登记、公证等费用由借款人承担。
6.到付款期，借款人付不了款，银行所做处理　　如任意一期到期未付，且经甲方二次书面催促仍无反应的，甲方有权按合同就用户未偿还的全部欠款向有管辖权的人民法院申请强制执行，将车辆扣回拍卖，拍卖款额不足以偿付欠款及必要费用的，用户须补足欠款，如超出欠款和费用总和的，超出部分可返还给乙方。
7.已付清款项，但车辆发生质量问题的处理　　如车辆出现质量问题，用户自行到厂家特约维修服务中心进行交涉处理。
此期间，用户不得以此为借口停止或延期支付每期应偿还的钱款和其他所欠费用。
8.共同购车人所应承担的责任　　共同购车人指与购车人具有配偶关系或直系亲属关系的自然人，其愿意在购车人的消费信贷购车活动共同承担风险责任，共同认可合同条款，共同偿付欠款。
在购车人出现问题不能偿还车款时，其具有不可推卸的偿付欠款的责任。
9.抵押贷款购车时的相关规定　　抵押贷款人按《担保法》规定的抵押方式以借款人或第三人的财产作为抵押物发放的贷款。
可做抵押物的财产包括：　　1）抵押人有权自主支配的房产和其他土地上定着物。
2）抵押人依法取得的国家土地使用权。
……

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