

<<汽车零部件经营与销售>>

图书基本信息

书名：<<汽车零部件经营与销售>>

13位ISBN编号：9787114080289

10位ISBN编号：711408028X

出版时间：2009-11

出版时间：人民交通出版社

作者：孙凤英 等主编

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>

<<汽车零部件经营与销售>>

内容概要

《汽车零部件经营与销售》是普通高等教育汽车服务工程专业教指委规划教材，根据汽车服务工程专业教指委审订的编写大纲而编写。

全书共分九章，主要阐述了汽车零部件的基础知识、编号规则与目录检索、采购与仓储管理、营销策略与销售技能、商务策划和电子商务等内容。

本书力求通俗、扼要、科学、实用，深入浅出，图文并茂，便于理解和掌握，适合作为普通高等教育车辆工程、汽车服务工程和交通运输专业教材和从事该专业的工程技术人员的专业参考书。

<<汽车零部件经营与销售>>

书籍目录

第一章 绪论 第一节 汽车零部件概述 一、汽车零部件产业的作用 二、汽车零部件销售的特点 三、汽车零部件使用寿命及其消耗 第二节 汽车零部件行业术语 一、汽车零部件基本术语 二、汽车零部件专业英语 复习题第二章 汽车零部件基础知识 第一节 汽车零部件类型 一、按最终用途分类 二、按市场结构分类 三、按附加值分类 四、按品种分类 第二节 汽车常用零部件 一、发动机主要零部件 二、汽车底盘主要零部件 三、电器设备和仪表零部件 四、横向产品配件 五、汽车车身零部件 复习题第三章 汽车零部件编号规则 第一节 车辆识别知识 一、车辆识别代号及其构成 二、车辆识别代号实例 第二节 汽车零部件编号 一、国产汽车零部件的编号 二、进口汽车零部件的编号规则 第三节 汽车零部件目录检索 复习题第四章 汽车零部件采购 第一节 汽车零部件采购的意义及原则 一、汽车零部件采购的意义 二、汽车零部件采购原则 三、对采购人员的基本要求 第二节 采购计划与采购合同 一、拟定采购计划 二、订立采购合同 第三节 汽车零部件购货渠道与货源鉴别 一、购货渠道 二、汽车零部件的货源鉴别 第四节 汽车零部件订购 一、购货方式的确定 二、购货量的确定 三、订购进口汽车零部件 第五节 物流与配送 一、运输方式及其特点 二、运输方式的选择 三、物流配送公司的选择 四、零部件运输保险与索赔 第六节 汽车零部件的验收 一、汽车零部件的检验 二、汽车零部件的接收 复习题第五章 汽车零部件仓储管理 第一节 汽车零部件仓储的作用和任务 一、仓储的作用 二、仓储的任务 第二节 汽车零部件仓储作业管理 一、零部件入库作业 二、零部件出库 三、仓库单据的管理 四、零部件的存放和管理 五、典型零部件的管理方法 第三节 汽车零部件仓储安全管理 一、汽车零部件的消防工作 二、汽车零部件的防盗 第四节 汽车零部件储备量的确定 一、保本期管理法在仓库管理中的应用 二、汽车零部件合理储备量的确定 第五节 汽车零部件的盘存 一、盘存内容 二、盘存方法 三、盘存结果及处理 复习题第六章 汽车零部件营销组合 第一节 市场调查与预测 一、市场调查及作用 二、市场调查的主要内容 三、调查方法 四、市场需求预测 第二节 汽车零部件产品策略 一、汽车零部件产品 二、产品的保证与售后服务 第三节 汽车零部件定价策略 一、定价策略 二、定价方法 三、汽车零部件定价程序 第四节 汽车零部件销售渠道 一、汽车零部件销售的特征 二、分销渠道的类型 三、汽车零部件的销售方式 第五节 汽车零部件促销策略 一、促销与促销组合的作用 二、促销组合策略 第六节 竞争分析 一、确认潜在的竞争对手 二、分析本企业营销策略优缺点 复习题第七章 汽车零部件销售技能 第一节 客户关系与沟通 一、社交礼仪 二、接待与拜访客户 第二节 销售技巧 一、汽车零部件的推销模式 二、汽车零部件销售的谈判 第三节 零部件交付 一、汽车零部件的提货与交货 二、汽车零部件货款结算 三、汽车零部件的质量保修规定 第四节 售后服务 一、售后服务的作用 二、售后服务的内容 复习题第八章 汽车零部件商务策划 第一节 营业场地布置 第二节 零部件陈列 一、商品的展示陈列原则 二、陈列的种类 三、零部件陈列的基本要求 第三节 广告与展示活动 一、汽车零部件广告宣传 二、汽车零部件展示活动 复习题第九章 汽车零部件管理与商务的电子化 第一节 汽车零部件的计算机管理 一、计算机数据库应用系统 二、计算机管理系统 三、计算机技术在汽车零部件管理中的应用 四、汽车零部件管理软件的种类 五、汽车零部件计算机管理系统典型案例 六、汽车零部件管理系统应用注意事项 第二节 汽车零部件电子商务 一、电子商务的基本知识 二、电子商务的分类 三、电子商务的应用特性 四、电子商务的功能 五、电子商务的关键技术 六、汽车零部件的商务应用 复习题参考文献

<<汽车零部件经营与销售>>

编辑推荐

《汽车零部件经营与销售》从基本理论和基础知识入手，主要阐述了汽车零部件类型、结构、常用材料，汽车零部件编号规则与目录检索，汽车零部件采购，物流与配送的选择，汽车零部件验收、仓储管理和盘存，汽车零部件市场调查与预测，产品策略、销售渠道、促销策略及销售技能与技巧，汽车零部件营销竞争分析，汽车零部件的商务策划和电子商务等内容。本教材图文并茂，力求深入浅出，具有通俗、扼要、求新和实用等特点。

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>