

<<汽车及备件营销>>

图书基本信息

书名：<<汽车及备件营销>>

13位ISBN编号：9787114095801

10位ISBN编号：7114095805

出版时间：2012-4

出版时间：人民交通出版社

作者：李晶

页数：222

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>

<<汽车及备件营销>>

内容概要

《职业教育改革创新示范教材：汽车及备件营销》是职业教育改革创新示范教材之一，其主要内容包括：汽车销售概述、汽车销售服务礼仪、确定客户的需求、新车的展示、成交及售后服务、汽车备件管理与营销、客户的跟踪与管理、汽车销售顾问的自我管理与提升。

《职业教育改革创新示范教材：汽车及备件营销》可作为职业院校汽车整车与配件营销专业、汽车运用与维修专业的教材，也可作为相关行业的岗位培训教材。

<<汽车及备件营销>>

书籍目录

第一章 汽车销售概述第一节 顾问式汽车销售概述第二节 汽车销售岗位第三节 汽车销售流程概述第二章 汽车销售服务礼仪第一节 汽车销售服务礼仪概述第二节 汽车销售服务个人礼仪第三节 汽车销售服务接待礼仪第四节 汽车销售拜访礼仪第五节 电话接待服务礼仪第六节 客户接待第三章 确定客户的需求第一节 客户需求分析概述第二节 客户需求分析的主要方法第三节 客户需求分析实例第四章 新车的展示第一节 汽车产品知识概述第二节 汽车产品的介绍要点第三节 汽车产品说明第四节 试乘试驾第五章 成交及售后服务第一节 报价和签约成交第二节 车辆交付第三节 汽车保险营销第四节 汽车售后服务概述第六章 汽车备件管理与营销第一节 汽车备件管理与营销概述第二节 汽车备件常识第三节 汽车备件管理第四节 汽车备件营销第五节 汽车备件管理系统第七章 客户的跟踪与管理第一节 客户关系管理概述第二节 客户开发与管理第三节 客户投诉处理技巧第四节 汽车销售客户关系管理系统第八章 汽车销售顾问的自我管理与提升第一节 汽车销售顾问的职业道德第二节 汽车销售顾问的自我管理与成长第三节 汽车销售顾问的职业生涯规划参考文献

<<汽车及备件营销>>

编辑推荐

《职业教育改革创新示范教材：汽车及备件营销》内容的特点是：准确体现职业教育特点（以工作岗位所需的知识和技能为出发点）；理论内容“必需、够用”；实训内容贴合工作一线实际；选图讲究，易懂易学。

主要内容包括：汽车销售概述、汽车销售服务礼仪、确定客户的需求、新车的展示、成交及售后服务、汽车备件管理与营销、客户的跟踪与管理、汽车销售顾问的自我管理与提升。

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>