

<<快速提高汽车销售业绩>>

图书基本信息

书名：<<快速提高汽车销售业绩>>

13位ISBN编号：9787121013270

10位ISBN编号：7121013274

出版时间：2005-7

出版时间：电子工业出版社

作者：李欣禹

页数：347

字数：380000

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>

<<快速提高汽车销售业绩>>

内容概要

最近几年，各个汽车品牌的4S店可谓遍地开花，汽车市场的竞争日益加剧，同时，消费者也日益成熟起来，在这种情况下，提升汽车销售与服务水平成为了每一个汽车销售人员的当务之急。

本书作者是国内专业的汽车销售咨询与培训专家，在本书中，他为广大汽车销售人员讲述了如何快速提高销售业绩，包括如何从流程上制胜、如何深度开发客户需求、如何进行汽车的魅力展示、如何提高汽车的成交技术等。

相信通过本书的阅读和自身的锻炼，您将会成为具有专业销售与客户服务能力的王牌汽车销售员！

<<快速提高汽车销售业绩>>

作者简介

李欣禹，国内专业的汽车营销咨询与培训专家，星辰（中国）咨询机构高级咨询师、高级培训师，中国汽车营销网、中华汽车培训网、中华汽车营销网合作讲师，著有近40万字、对汽车销售企业具有非常强的实战指导作用的《王牌汽车销售员》专著。同时，《汽车销售：实现终端业绩》、

<<快速提高汽车销售业绩>>

书籍目录

1 专业汽车销售从细节开始2 顶级汽车销售的五项技术 第1节“望”——明察秋毫 第2节“闻”——把握成功销售的制胜生机 第3节“问”——专业汽车销售的沟通术 第4节“切”——判断并确认客户的真实需求 第5节“听”——比陈述更有效的销售方法3 流程制胜：专业的汽车销售流程 第1节案例分析——销售成交率为什么不高 第2节流程诊断——什么因素影响了客户的选择 第3节能够大幅提升现有销售业绩水平的解决方案4 领先你的对手：实现汽车产品的差异化销售 第1节汽车产品的差异化销售是领先对手的先决条件 第2节建立客户的选择标准——实现汽车产品差异化销售的手段 第3节汽车产品的差异化销售技术 第4节增强汽车产品差异化强度的销售技术5 汽车销售的高级技术：客户需求的深度开发 第1节客户最终的决策倾向是成交的前提条件 第2节让客户不得不选择你的汽车产品 第3节只有你提供的汽车产品才是客户最佳的选择6 汽车产品的魅力展示 第1节汽车产品魅力展示的八大方法 第2节汽车产品展示中应注意的问题7 客户的有效跟进 第1节你每天失去了多少销售机会 第2节如何才能让准客户留下资料 第3节留下准客户的资料后应该做什么 第4节做好电话中销售汽车的准备 第5节AIDA电话沟通技巧 第6节绝不放过任何可以销售汽车的机会 第7节准汽车客户跟进的要点 第8节圆满结束一个准客户的跟踪电话8 客户异议的有效处理9 独具特色的汽车产品成交技术10 客户危机的有效处理A 顶级汽车销售员应具备的条件B 思考题答案

<<快速提高汽车销售业绩>>

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>