

<<汽车推销技术>>

图书基本信息

书名：<<汽车推销技术>>

13位ISBN编号：9787302281887

10位ISBN编号：7302281882

出版时间：2012-3

出版时间：清华大学出版社

作者：冯华亚 编

页数：303

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>

<<汽车推销技术>>

内容概要

冯华亚主编的《汽车推销技术》是市场营销类教材。

全书从汽车销售实践出发，以必要的推销理论和技巧为依据，以培养实际的汽车销售技能为重点，对汽车推销活动的基本流程和实际中的具体运用做了全面的阐述，使理论与实践紧密地结合在一起。本书相关案例的选用充分考虑了我国汽车市场的具体情况和文化特点，侧重应用性和实效性，即易于理解掌握，又有利于培训汽车销售人员和指导汽车推销活动的具体实践。

《汽车推销技术》可作为高职高专市场营销、商务、经济管理类、汽车应用专业教材，亦可供从事实际汽车销售工作的人员学习参考。

<<汽车推销技术>>

书籍目录

第1章 汽车推销概述

1.1 汽车推销的本质及理念

1.1.1 什么是推销

1.1.2 推销的特点与要求

1.1.3 推销原则

1.1.4 推销的三要素

1.1.5 推销技术的发展过程

1.2 汽车推销的基本知识

1.2.1 汽车推销方式

1.2.2 汽车推销方式的创新与应用

1.2.3 影响汽车推销的因素

1.2.4 汽车推销环境

第2章 顾客购买汽车的基本心理活动过程

第3章 汽车推销人员的基本素质与能力

第4章 汽车推销过程的沟通

第5章 汽车推销模式

第6章 汽车推销过程

第7章 汽车销售过程的异议处理与成交

第8章 推销中常用的技巧与推销大师给我们的感悟

第9章 汽车保险推销

参考文献

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>