

<<汽车营销实训>>

图书基本信息

书名：<<汽车营销实训>>

13位ISBN编号：9787504553928

10位ISBN编号：7504553921

出版时间：2006-2

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：霍亚楼

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>

<<汽车营销实训>>

内容概要

??本书为劳动和社会保障部推荐教材，用于高职高专院校学生专业课和实训课程教学，由劳动和社会保障部教材办公室组织编写。

??本书面向汽车营销活动中销售及管理人员的工作实际，按照课题模式编写，内容涉及：汽车行业、汽车产品、汽车文化、汽车营销礼仪、汽车市场调研、汽车推销技巧、汽车4S店的销售与管理、汽车营销策划和二手车营销等。

??本书由霍亚楼任主编，由胡艳春、卢浩义任副主编；由卢浩义主审。

具体编写分工：霍亚楼（模块一和模块六）；胡艳春（模块二和模块七）；卢浩义（模块八）；贾兴洪（模块三、模块四）；董亚辉（模块五）。

??该书还可供从事汽车营销工作的有关人员参考，也可作为汽车销售企业人员培训教材。

<<汽车营销实训>>

书籍目录

模块一 汽车行业、产品与文化 (建议学时数:3) 1.1 相关内容 1.2 实训课题 实训课题1 认识汽车行业 (建议学时数:1) 实训课题2 了解汽车产品 (建议学时数:1) 实训课题3 了解汽车文化 (建议学时数:1) 1.3 综合训练模块二 汽车营销礼仪与沟通能力 (建议学时数:3) 2.1 相关内容 2.2 实训课题 实训课题1 基本仪态训练 (建议学时数:1) 实训课题2 接待礼仪训练 (建议学时数:1) 实训课题3 沟通能力训练 (建议学时数:1) 2.3 综合训练模块三 汽车市场调研 (建议学时数:4) 3.1 相关内容 3.2 实训课题 实训课题1 小组(焦点)座谈法基本训练 (建议学时数:1) 实训课题2 市场问卷调查 (建议学时数:2) 实训课题3 撰写汽车市场调查报告 (建议学时数:1) 3.3 综合训练模块四 顾客购车行为分析与引导 (建议学时数:3) 4.1 相关内容 4.2 实训课题 实训课题1 顾客购车心理分析与引导 (建议学时数:1) 实训课题2 顾客购车动机分析与引导 (建议学时数:1) 实训课题3 购车过程分析与引导 (建议学时数:1) 4.3 综合训练模块五 汽车推销技巧 (建议学时数:6) 5.1 相关内容 5.2 实训课题 实训课题1 顾客接待与咨询技巧 (建议学时数:1) 实训课题2 座店式销售技巧 (建议学时数:1) 实训课题3 访问式销售技巧 (建议学时数:1) 实训课题4 达成协议技巧 (建议学时数:1) 实训课题5 验车与交车 (建议学时数:1) 实训课题6 售后跟踪服务技巧 (建议学时数:1) 5.3 综合训练模块六 4S店销售与管理 (建议学时数:6) 6.1 相关内容 6.2 实训课题 实训课题1 4S店组织结构和部门职能 (建议学时数:1) 实训课题2 店内销售人员职务说明 (建议学时数:1) 实训课题3 汽车产品展示 (建议学时数:2) 实训课题4 展厅营业活动管理 (建议学时数:1) 实训课题5 顾客(关系)管理 (建议学时数:1) 6.3 综合训练模块七 汽车营销策划 (建议学时数:5) 7.1 相关内容 7.2 实训课题 实训课题1 汽车营销策划书的编写 (建议学时数:1) 实训课题2 汽车广告传播策划 (建议学时数:1) 实训课题3 汽车促销活动策划 (建议学时数:1) 实训课题4 汽车公关活动策划 (建议学时数:1) 实训课题5 汽车展销会策划 (建议学时数:1) 7.3 综合训练模块八 二手汽车营销 (建议学时数:2) 8.1 相关内容 8.2 实训课题 实训课题1 二手汽车鉴定评估 (建议学时数:1) 实训课题2 二手汽车营销技巧 (建议学时数:1) 8.3 综合训练主要参考文献

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>