

<<汽车配件销售员>>

图书基本信息

书名：<<汽车配件销售员>>

13位ISBN编号：9787504561374

10位ISBN编号：7504561371

出版时间：2007-6

出版时间：中国劳动

作者：劳动和社会保障部教材办公室 编

页数：317

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>

<<汽车配件销售员>>

前言

科技日新月异,我国产业结构调整与企业技术升级不断加快,人力资源能力建设要求不断提高,能不能拥有一批掌握精湛技艺的高技能人才和一支训练有素、具有较高素质的职工队伍,已成为决定企业、行业乃至地区是否具有核心竞争力和自主创新能力的重要因素。

一些地区、行业、企业根据工作现场、工作过程中职业活动对劳动者职业能力的要求,纷纷提升人才培养规格与培养标准,由过去单一的社会化鉴定模式向自主培训鉴定、企业业绩评价、职业能力考核等多元评价模式转变。

为了适应新形势,更好地满足各地培训、鉴定部门及各行业、企业开展培训鉴定工作的需要,我们依据国家职业标准,结合地方、行业和企业实际,组织编写了具有地方特色、反映行业特点、满足企业需求的职业技能培训鉴定教材。

新编写的教材具有以下主要特点:在编写原则上,突出以职业能力为核心。

教材编写贯穿“以职业标准为依据,以企业需求为导向,以职业能力为核心”的理念。

要求依据国家职业标准,贴近企业实际,反映岗位要求,突出新知识、新技术、新工艺、新方法,注重职业能力培养,凡是职业岗位工作中要求掌握的知识和技能,均作详细介绍。

在使用功能上,注重服务于培训和鉴定。

根据职业发展的实际情况和培训对象的培训需求,教材力求体现职业培训的规律,满足职业技能培训的需要;力求反映地方、行业和企业职业技能鉴定考核的基本要求,满足培训对象参加各级各类鉴定考试的需要。

在编写模式上,采用分级模块化编写。

纵向上,教材按照国家职业资格等级单独成册,各等级合理衔接、步步提升,为技能型人才培养搭建科学的阶梯型培训架构。

横向上,教材按照职业功能分模块展开,安排足量、适用的内容,贴近生产实际,贴近培训对象需要,贴近市场需求。

<<汽车配件销售员>>

内容概要

本教材根据《国家职业标准——汽车配件销售员（试行）》编写，是职业技能培训与考核用书。

本教材分为汽车配件销售员基础知识和初级汽车配件销售员两个部分，其中，基础知识部分包括汽车配件行业概况、汽车配件销售员职业素质、汽车构造与配件、汽车配件的类型及编号规则、汽车常用材料、市场营销基础知识、法律常识等内容；初级部分包括汽车配件的采购、保管与养护、销售、售后服务与保修索赔，以及市场调研、商务活动等内容。

本教材可作为职业技能培训与考核用书，也是各级各类职业技术学校相关专业师生必备资料，还可供相关从业人员参考。

<<汽车配件销售员>>

书籍目录

第一部分 汽车配件销售员基础知识	第1单元 汽车配件行业概况	第一节 汽车工业及汽车产业	第二节 汽车配件销售行业的历史及现状	第三节 汽车配件销售企业工	单元测试题	单元测试题答案	第2单元 汽车配件销售员职业素质	第一节 汽车配件销售人员的形象效应与基本素质	第二节 汽车配件销售人员的职业道德与行为规范	单元测试题	单元测试题答案	第3单元 汽车构造与配件	第一节 汽车构造及产品编号	第二节 汽车配件	单元测试题	单元测试题答案	第4单元 汽车配件的类型及编号规则	第一节 汽车配件的类型	第二节 汽车配件行业术语	第三节 国产汽车配件的编号规则	第四节 进口汽车配件的编号规则	第五节 汽车配件的通用互换性	第六节 汽车配件目录的查阅	单元测试题	单元测试题答案	第5单元 汽车常用材料	第一节 常用润滑材料	第二节 常用油、液	第三节 滚动轴承和油封	第四节 汽车油漆	第五节 金属材料	第六节 其他常用材料	第七节 计量单位	单元测试题	单元测试题答案	第6单元 市场营销基础知识	第一节 市场与市场营销	第二节 消费者心理分析	第三节 市场信息与市场调查	第四节 市场营销模式	第五节 销售渠道	第六节 促销策略	第七节 定价	单元测试题	单元测试题答案	第7单元 法律知识	第一节 反不正当竞争法	第二节 产品质量法	第三节 消费者权益保护法	第四节 合同法	第五节 价格法	第六节 劳动法	第七节 票据法	第八节 商标法	单元测试题	单元测试题答案	第二部分 初级汽车配件销售员	第8单元 采购	第一节 选择与鉴别货源	第二节 进货	第三节 物流配送	第四节 验收	单元测试题	单元测试题答案	第9单元 保管和养护	第一节 汽车配件保管的作用和任务	第二节 汽车配件的保管	第三节 汽车配件的养护	单元测试题	单元测试题答案	第10单元 销售	第一节 接待与拜访客户	第二节 汽车配件介绍与咨询	第三节 谈判与成交	第四节 汽车配件交付	单元测试题	单元测试题答案	第11单元 售后服务、保修索赔	第一节 保持客户关系	第二节 质量保修与索赔	单元测试题	单元测试题答案	第12单元 市场调研	第一节 市场调查与预测	第二节 竞争分析	单元测试题	单元测试题答案	第13单元 商务活动	第一节 汽车配件陈列与广告宣传	第二节 财务核算	单元测试题	单元测试题答案	单元测试题答案参考文献
------------------	---------------	---------------	--------------------	---------------	-------	---------	------------------	------------------------	------------------------	-------	---------	--------------	---------------	----------	-------	---------	-------------------	-------------	--------------	-----------------	-----------------	----------------	---------------	-------	---------	-------------	------------	-----------	-------------	----------	----------	------------	----------	-------	---------	---------------	-------------	-------------	---------------	------------	----------	----------	--------	-------	---------	-----------	-------------	-----------	--------------	---------	---------	---------	---------	---------	-------	---------	----------------	---------	-------------	--------	----------	--------	-------	---------	------------	------------------	-------------	-------------	-------	---------	----------	-------------	---------------	-----------	------------	-------	---------	-----------------	------------	-------------	-------	---------	------------	-------------	----------	-------	---------	------------	-----------------	----------	-------	---------	-------------

<<汽车配件销售员>>

章节摘录

插图：3.销售渠道的参数按照汽车配件销售渠道的特征，可确定其有以下几个参数：（1）销售渠道的层次。

汽车配件销售渠道的层次是指在汽车配件从生产企业转移到消费者的过程中，对汽车配件拥有所有权或拥有销售权利的机构的层次数量。

零层渠道也叫直接市场营销渠道，是指汽车配件从生产企业流向消费者的过程中，不经过任何中间商转手，直接将汽车配件产品提供给消费者的销售渠道；一层渠道是含有一个中间商的销售渠道；二层渠道是含有两个中间商的销售渠道等。

（2）销售渠道的长度。

汽车配件销售渠道的长度是指汽车配件从生产企业流向最终消费者的过程中，所经过的中间层次或环节数。

中间层次或环节越多，则渠道的长度越长，反之则越短。

（3）销售渠道的宽度。

汽车配件销售渠道的宽度是指组成销售渠道的每个层次或环节中，使用相同类型中间商的数量。

同一层次或环节的中间商越多，渠道就越宽，反之渠道就越窄。

（4）销售渠道的多重性。

汽车配件销售渠道的多重性是指汽车配件企业根据目标市场的具体情况，使用多种销售渠道销售其汽车配件。

4.销售渠道的类型汽车配件从生产企业出发经过一定的中间销售环节，方可到达最终消费者手中。

在庞大的汽车配件流通领域，汽车配件销售渠道的类型多种多样。

不同的汽车配件企业，从自身的特点出发，采取了各不相同的汽车配件销售渠道模式。

汽车配件销售渠道的模式可以分成五种类型，如图6-2所示。

<<汽车配件销售员>>

编辑推荐

《汽车配件销售员(基础知识初级)》开创性地系统介绍了汽配营销的各个层面，并结合了实际案例的运用。

相信这本教材必将成为广大汽配从业人员的良师益友，成为汽配企业提升营销竞争力的利器。

<<汽车配件销售员>>

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>