

<<汽车销售技法>>

图书基本信息

书名：<<汽车销售技法>>

13位ISBN编号：9787562326717

10位ISBN编号：7562326711

出版时间：2007-8

出版时间：华南理工大

作者：罗静

页数：207

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>

<<汽车销售技法>>

内容概要

本教材针对职业教育的特点及教育部关于职业院校“工学结合”的规定，结合汽车销售企业在新竞争格局中对人才的需求，充分吸取最先进的销售理念和销售技法，并结合企业的实战经验编写而成。在教材的编写中，充分考虑了高职高专学生的未来汽车销售岗位能力要求，力求做到理论结合实战，通俗易懂。

相信通过本课程的学习，能使读者全面掌握汽车销售的理念、流程和实战技巧，快速提升个人汽车销售的基本素质。

本书既可作为汽车技术服务与营销类专业的教材，也适用于从事汽车销售业务的各类人员培训与进修。

<<汽车销售技法>>

书籍目录

第一章 汽车销售概论 第一节 销售的概念 第二节 我国汽车销售行业的发展与展望 第三节 汽车销售的内容与特点 第四节 汽车销售人员的专业素质第二章 售前准备 第一节 销售员仪容仪表的准备 第二节 熟悉产品 第三节 产品介绍准备 第四节 竞争品牌对比分析 第五节 行业状况分析 第六节 搜集竞争信息的渠道 第七节 销售现场的准备第三章 寻找与开发潜在顾客 第一节 寻找顾客的重要性 第二节 寻找顾客的观念与方法 第三节 管理潜在顾客第四章 销售接待及沟通技巧 第一节 做好销售接待的兴趣 第二节 销售接待礼仪 第三节 与顾客建立良好的关系 第四节 与顾客沟通的技巧第五章 顾客需求分析 第一节 顾客需求分析的概念和原则 第二节 顾客需求分析的目的、作用和内容 第三节 顾客需求及其特点分析 第四节 不同顾客的消费行为与心理 第五节 顾客需求分析方法与技巧第六章 车辆展示与产品介绍 第一节 车辆展示与介绍的目的 第二节 车辆展示与介绍的要求 第三节 车辆展示与介绍技法 第四节 车辆介绍的要领和语言艺术第七章 试乘试驾 第一节 试乘试驾的目的和作用 第二节 试驾前的准备.....第八章 顾客异议处理第九章 报价与成交第十章 交车及交车仪式第十一章 售后维系第十二章 销售人员的自我管理参考文献

<<汽车销售技法>>

章节摘录

第一章 汽车销售概论 销售，是人们熟悉的社会商业活动。

当人类社会开始商品生产和商品交换时，销售就应运而生了。

可以说，销售是伴随着商品的产生而产生，伴随着商品的发展而发展。

汽车销售作为一种高价值商品的销售，与一般商品的销售相比较具有其独特的内涵和方法。

以下一个购车故事可以帮助人们体会汽车销售工作。

这是汽车销售培训师米高真实的购车经历。

在米高的家乡阿尔伯克基市，某品牌汽车的日均销量为6~8台，而且，在第一次接、触的顾客中有72%的人会再次光顾。

要知道，其他品牌汽车商的回头客只有8%左右！

如此骄人的销售业绩在当时衰退的汽车市场令人好奇而不解。

当米高第一次走进土星汽车销售公司时，员工们与他素不相识，却向他详细地介绍了他们的价格策略，每种车型的利润率以及员工的收入。

他们甚至打开员工培训手册供米高阅读，还说如果需要更多的信息，欢迎明天再来。

米高欣然接受了邀请。

星期天，米高和妻子简像往常一样散步。

简轻轻牵起米高的手说：“不知道你记不记得今天是我康复五周年的日子。”

“五年前，简被确诊患乳腺癌并接受了手术。”

米高一时间无言以对，感到尴尬，猛然意识到，他似乎把所有的时间都用来赚钱谋生，却不曾用赚来的钱好好享受生活。

翌日，简去学校教书了，米高仍满脑子想着如何为简庆祝的事。

终于，米高作出了购买一辆土星牌汽车送给简的决定。

米高到土星汽车销售公司付了订金，但没有确定车型和颜色，而是约好周三把妻子带来由她挑选。

米高把买车的缘由告诉销售员并嘱咐保守秘密，好给妻子一个惊喜。

星期二早上，米高忽然想起简一直向往拥有一辆白色的汽车，便赶紧打电话给销售员询问是否有白颜色的车。

回答说只剩一辆了，不过不能保证周三还有，因为车卖得很快。

米高说不妨碰碰运气，让销售员把车放进展厅。

因为有个亲属意外地住进医院，结果直到周六下午米高才把简“骗”出了家门直奔土星公司。

简一进入土星公司就被五颜六色的汽车的海洋吸引住了。

她一眼瞅见展厅里有辆白色的双人小汽车，径直走过去，坐进车里兴奋地说：“多漂亮的小汽车啊！我能买辆新车吗？”

“米高故意摇头道：“不行，等儿子大学毕业再说吧。”

“简恳求说：“我实在厌倦开那辆旧车了，想要辆新车。”

“米高仍然坚持：“还有三个学期儿子就毕业了。”

我答应你，到时候一定给你买。

“简快地绕到了汽车前面，猛地，她发出了一声足以令人血液凝固的尖叫！”

原来，汽车销售员订制了一大条横幅挂在汽车的引擎盖上。

横幅上印有一行醒目的大字：“简，祝贺您康复五周年！”

这辆车属于您！

让我们一起庆祝生活吧！

——您的爱人及土星公司全体员工敬上！

”后面是所有员工的签名。

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>