

<<汽车营销师>>

图书基本信息

书名：<<汽车营销师>>

13位ISBN编号：9787564009311

10位ISBN编号：7564009314

出版时间：2007-4

出版时间：北京理工大学

作者：栾志强，陈红华主

页数：341

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>

## <<汽车营销师>>

### 内容概要

本书根据汽车营销师职业标准，以及助理汽车营销师、汽车营销师和高级汽车营销师三个职业资格等级的培养要求，针对国内汽车市场人才状况、人才结构特点、汽车行业对从业人员需求的变化，应对汽车营销师职业资格考试大纲、应试特点和考试方式，围绕汽车营销师须掌握的基本营销知识，进行了编写。

本书共分八章，分别介绍了汽车市场及营销环境、消费者与汽车市场、汽车产品策略、汽车价格策略、汽车销售渠道、汽车市场促销策略、汽车服务管理、汽车营销实践等内容。

## &lt;&lt;汽车营销师&gt;&gt;

## 书籍目录

前言第一章 汽车市场及营销环境 第一节 汽车市场与营销 第二节 汽车营销环境第二章 消费者与汽车市场 第一节 个人消费者行为研究 第二节 集团汽车消费市场及其购买行为研究 第三节 细分市场与目标市场选择 第四节 汽车市场调研与预测第三章 汽车产品策略 第一节 汽车产品的整体概念及产品组合策略 第二节 汽车产品生命周期理论与汽车产品品牌策略 第三节 新产品开发与推广第四章 汽车价格策略 第一节 影响汽车定价的主要因素 第二节 汽车产品的基本定价方法叫 第三节 汽车产品的价格策略第五章 汽车销售渠道 第一节 汽车销售渠道规划与物流 第二节 汽车分销渠道模式 第三节 汽车分销渠道表现形式 第四节 库存车管理第六章 汽车市场促销策划 第一节 汽车广告 第二节 汽车人员推销与营业推广 第三节 汽车品牌宣传与公共关系 第四节 汽车展销会第七章 汽车服务管理 第一节 4S店展厅管理 第二节 4S店销售服务流程 第三节 客户管理与汽车售后服务第八章 汽车营销实践 第一节 汽车销售队伍建设与管理 第二节 网络营销与电子

<<汽车营销师>>

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>