

<<汽车销售实务>>

图书基本信息

书名：<<汽车销售实务>>

13位ISBN编号：9787564055943

10位ISBN编号：7564055944

出版时间：2012-3

出版时间：北京理工大学出版社

作者：刘建伟 编

页数：103

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>

<<汽车销售实务>>

内容概要

刘建伟编著的《汽车销售实务》以汽车销售流程为框架，系统地讲解了客户开发、销售准备、客户接待、需求分析、车辆介绍、报价成交、新车交付、客户跟踪八大流程及技巧。在编写过程中结合高等教育的特点，注重理论与实际相结合，增加案例分析、课堂讨论等环节，实现“教、学、练”一体化教学。

《汽车销售实务》可供高等院校汽车技术服务与营销专业教学使用，也可作为从事汽车营销工作的人员培训或自学用书。

<<汽车销售实务>>

书籍目录

第1章 客户开发

1.1 与客户建立互信关系

1.1.1 开发客户的意义

1.1.2 潜在客户的判断

1.2 开发客户的方法

1.2.1 普通寻找法

1.2.2 介绍寻找法

1.2.3 中心开花寻找法

1.2.4 其他方法

第2章 销售准备

2.1 销售工作准备

2.1.1 展厅销售环境准备

2.1.2 展厅车辆准备

2.1.3 展厅相关销售工具准备

2.2 销售顾问自我准备

2.2.1 汽车销售顾问知识、素质与能力要求

2.2.2 汽车销售顾问的商务礼仪

2.2.3 销售工具准备

第3章 客户接待

3.1 来电客户接待

3.1.1 来电客户接待流程

3.1.2 来电客户接待技巧

3.2 展厅客户接待

3.2.1 展厅客户接待的技巧

3.2.2 展厅客户接待话术应用实例

3.2.3 来店客户的类型及其应对方法

3.3 意向客户的跟进与管理

第4章 需求分析

4.1 需求分析的意义

4.2 需求分析的内容

4.2.1 冰山理论

4.2.2 需求信息

4.3 需求分析的方法与技巧

4.3.1 仔细地观察

4.3.2 正确地提问

4.3.3 积极地倾听

第5章 车辆产品推介

5.1 车辆产品的介绍方法

5.1.1 六方位绕车介绍法

5.1.2 产品性能介绍法

5.2 产品推介的技巧

5.2.1 FABE产品介绍法

5.2.2 构图讲解法

5.2.3 道具演示法

第6章 试乘试驾

<<汽车销售实务>>

6.1 试乘试驾流程

6.1.1 试乘试驾准备

6.1.2 客户试乘试驾

6.1.3 客户试驾

6.1.4 试乘试驾结束

6.1.5 试乘试驾中的注意事项

6.2 试乘试驾技巧

6.2.1 邀请试乘试驾

6.2.2 试乘试驾的时间、路线

6.2.3 试乘试驾前的讲解

6.2.4 试乘试驾中的讲解

6.2.5 试乘试驾结束后的相关沟通技巧

第7章 处理顾客异议

7.1 客户的异议

7.1.1 客户异议的两面性

7.1.2 客户异议的类型

7.1.3 客户异议产生的原因

7.2 处理客户异议的方法与技巧

7.2.1 处理客户异议的原则

7.2.2 处理客户异议的步骤

7.2.3 处理异议的方法与技巧

第8章 报价成交

第9章 新车交付

第10章 售后跟踪服务

参考文献

编辑推荐

系统性强、定位明确。

丛书中备教材之间联系密切，符合各个学校的课程体系设置，为学生构建了完整、牢固的知识体系。

层次性强。

各教材的编写严格按照由浅及深、循序渐进的原则，采用以具体实操项目为单元的项目式编写方法，重点、难点突出，以提高学生的学习效率。

先进性强。

本套教材吸收最新的研究成果和企业的实际案例，使学生对当前专业发展方向有明确的了解。

操作性强。

教材重点培养学生的实际操作能力，并最大限度地将理论运用于实践中。

本系列教材所选案例均贴合工作实际，以满足广大企业对汽车类专业应用型人才实际操作能力的需求，增强学生在就业过程中的竞争力。

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>