

<<汽车营销实战>>

图书基本信息

书名：<<汽车营销实战>>

13位ISBN编号：9787111143246

10位ISBN编号：7111143248

出版时间：2004-6-1

出版时间：机械工业出版社

作者：王缅,韩广

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>

<<汽车营销实战>>

内容概要

本书阐述了我国汽车营销的现代化模式和方法，分上下两篇。

上篇为品牌营销管理，包括汽车的品牌营销，市场信息的收集与整理，汽车品牌的市场细分与定位，销售渠道的建立与分销商的确定，销售渠道和销售商管理，销售计划的预测、制定与监控；下篇为区域营销管理，包括客户管理与客户开发，销售人员的招聘与公共关系，销售队伍的建设与日常管理，创新销售的理论与实践。

本书是广大的汽车营销人员快速地掌握工作方法与工作技巧的参考书。

<<汽车营销实战>>

书籍目录

前言

上篇 品牌营销管理

第1章 汽车的品牌营销

第2章 市场信息的搜集与整理

第3章 汽车品牌的市场细分与定位

第4章 销售渠道的建立模式与分销商的确定

第5章 销售渠道和销售商管理

第6章 销售计划的预测、制定与监控

下篇 区域营销管理

第7章 客户管理与客户开发

第8章 销售人员的招聘和培训

第9章 处理客户投诉和售后服务

第10章 汽车品牌促销与公共关系

第11章 销售队伍的建设与日常管理

第12章 创新销售的理论与实践

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>